

Министерство образования и науки Российской Федерации
Хакасский технический институт – филиал федерального государственного
автономного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
« СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ »
Экономика и менеджмент
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ И. В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Оценка и пути улучшения финансового состояния торгового предприятия (на
примере ООО «Лея»)
тема

Руководитель _____ Н.Ю. Овчарук
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ Р.А. Иполитова
подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические основы оценки финансового состояния предприятия	8
1.1 Финансовое состояние: понятие, сущность, виды, факторы влияния.....	8
1.2 Основные методики оценки финансового состояния	13
1.3 Отраслевые особенности организации финансов в торговле	19
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Лея».....	24
2.1 Характеристика предприятия	24
2.2 Анализ капитала	26
2.3 Анализ финансового состояния	39
2.4 Оценка эффективности деятельности	45
2.5 Управленческий анализ	48
2.6 Заключительная оценка финансового состояния	50
2.7 Вопросы экологии	53
3 Проектная часть. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Лея».....	57
3.1 Обоснование мероприятий по улучшению финансового состояния.....	57
3.2 Прогнозные показатели эффективности внедрения мероприятий	67
Заключение	70
Список сокращений	73
Список использованных источников	74
Приложения А – Ж.....	78-85

ВВЕДЕНИЕ

Развитие рыночных отношений поставило хозяйствующие субъекты различных организационно-правовых форм в такие жёсткие экономические условия, которые объективно обуславливают проведение ими сбалансированной заинтересованной политики по поддержанию и укреплению финансового состояния, его платежеспособности и финансовой устойчивости.

Одним из главных факторов успешной деятельности предприятия является своевременная и регулярная оценка его финансового состояния, что поможет своевременно выявлять и исправлять проблемные места. Таким образом, состояние фирмы всегда будет под контролем, что сведёт к минимуму возникновение непредвидимых ситуаций и будет способствовать достижению главной цели любой коммерческой организации – получению максимальной прибыли от предпринимательской деятельности.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена значимостью оценки финансового состояния предприятия для своевременного принятия управленческих решений.

Целью работы является оценка финансового состояния предприятия на основе анализа его финансово-хозяйственной деятельности и разработка мероприятий по его улучшению.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) рассмотреть теоретические основы оценки финансового состояния предприятия;
- 2) провести общий анализ и оценку финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия;
- 3) разработать практические мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.

Объект исследования – Общество с ограниченной ответственностью «Лея».

Предмет исследования – финансовое состояние предприятия.

В работе использованы анализ и обобщение литературы по теме исследования, горизонтальный и вертикальный анализ, коэффициентный анализ.

В качестве информационной базы для написания данной работы были использованы научные труды зарубежных и отечественных специалистов по вопросам анализа и оценки финансового состояния, основные нормативные акты, регулирующие данную сферу, материалы специализированной периодической печати, справочно-правовые системы «Гарант», «Консультант плюс», финансовая бухгалтерская отчётность организации за период 2014 – 2016 гг., а также информация практического характера собранная и осмысленная в порядке личного ознакомления с деятельностью организации ООО «ЛЕЯ».

Научная новизна данной работы состоит в том, что результаты теоретического обзора по финансовому состоянию предприятия применены к актуальному состоянию ООО «Лея» на современном этапе развития национальной экономики, что позволило сделать выводы относительно финансового состояния и определить пути его улучшения.

Практическая значимость данной работы заключается в выявлении слабых мест предприятия по результатам анализа и разработке мероприятий, которые смогут улучшить финансовое состояние организации.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, основной части, заключения, списка использованных источников и приложений. Основная часть содержит теоретический обзор, раскрывающий тему выпускной квалификационной работы, аналитический раздел, позволяющий выполнить оценку текущего состояния объекта исследования, проектную часть, содержащую перечень мероприятий по совершенствованию предмета исследования с расчётами, подтверждающими их экономическую целесообразность.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Финансовая устойчивость: понятие, сущность, виды, факторы влияния

Рассматривая теоретические основы оценки финансового состояния предприятия, следует отметить, что в экономической литературе существует множество трактовок данного понятия. Анализ научной литературы по данному вопросу позволяет выделить следующие подходы к определению финансового состояния.

Так, одни учёные рассматривают финансовое состояние предприятия через призму баланса между элементами его активов и пассивов.

Селезнёва Н.Н и Ионова А.Ф. считают, что «финансовое состояние организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и характером источников их формирования (собственного капитала и обязательств, т. е. пассивов» [32, с. 280].

Черненко А.Ф. и Башарина А.В. под финансовым состоянием предприятия понимают «комплексную характеристику имущества и источников его формирования, определяющую способность организации к исполнению обязательств в различных экономических ситуациях» [33, с. 119].

Лукаш Ю.А. утверждает, что «финансовое положение организации определяется существующими в её распоряжении активами, структурой обязательств и капитала организации, а также её способностью адаптироваться к изменениям в среде функционирования» [25, с. 18].

Другие учёные делают акцент в определении финансового состояния на достаточное обеспечение финансовыми ресурсами организации для финансирования своей деятельности, поддержание платежеспособности и инвестиционной привлекательности.

Так, по мнению Мельник М.В. и Герасимовой Е.Б. «финансовое состояние отражает способность организации финансировать свою текущую

деятельность на расширенной основе, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность» [29, с. 135].

Жулега И. А. считает, что «финансовое состояние – это экономическая категория, характеризующая размещение, собственность и использование финансовых ресурсов, а также их достаточность в каждый момент времени» [21, с. 10].

Чечевицына Л.Н. утверждает, что «финансовое состояние – результат взаимодействия всех производственно-хозяйственных факторов и проявляется в платежеспособности хозяйствующего субъекта, в способности вовремя удовлетворять платёжные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать зарплату, вносить платежи в бюджет» [34, с. 266].

Некоторые авторы основополагающим в определении финансового состояния предприятия считают его конкурентоспособность.

Так, Маркин Ю.П. считает, что «финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает степень гарантированности экономических интересов самого предприятия и его партнёров по финансам и другим отношениям» [27, с. 419].

Все приведённые трактовки имеют под своей основой одну составляющую – это устойчивое развитие предприятия на основе использования имеющихся в его распоряжении ресурсов.

Систематизируя различные точки зрения на финансовое состояние, можно дать следующее определение финансового состояния коммерческой организации: финансовое состояние коммерческой организации – это комплексная экономическая категория, которая проявляется в способности предприятия финансировать свою деятельность и характеризуется обеспеченностью организации финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального его функционирования, целесообразностью их размещения,

интенсивностью и эффективностью их использования, отражающаяся через систему показателей в его платежеспособности и финансовой устойчивости.

Таким образом, сущность финансового состояния предприятия проявляется в следующих моментах:

а) достаточность собственных и заёмных ресурсов, которая проявляется в оптимальном их объёме, составе и структуре и достижении наиболее приемлемого их соотношения;

б) платежеспособность, которая предполагает выбор наиболее приемлемого способа финансирования активов предприятия для эффективного использования финансовых ресурсов;

в) система показателей, которые отражают состояние капитала в процессе его кругооборота, представляющих собой совокупность коэффициентов, отражающих имущественное состояние предприятия, его финансовую устойчивость и платежеспособность, ликвидность, деловую активность.

Предприятия могут находиться как в устойчивом (нормальном, надёжном) финансовом состоянии, так и в неустойчивом (неудовлетворительном) финансовом состоянии.

Устойчивое финансовое состояние предприятия характеризуется платежеспособностью, то есть возможностью в полном объёме и в срок осуществлять расчёты по всем своим финансовым обязательствам.

При неудовлетворительном финансовом состоянии предприятие испытывает хроническую нехватку денежных средств для выплаты заработной платы, погашения задолженности поставщикам материалов и осуществления других обязательных платежей.

В современных условиях хозяйствования гарантией не только выживания, а также гарантией развития предприятия является его способность приспосабливаться к постоянно изменяющимся условиям внешней и внутренней среды.

Финансовое состояние предприятия подвержено воздействию целого комплекса факторов внутренней и внешней среды, представленных на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия

Внешние факторы – это факторы, не зависящие от предприятия. К ним относятся:

- а) общее экономическое состояние страны, фаза экономического цикла;
- б) уровень, динамика, колебания платежеспособного спроса;
- в) инфляция, изменение уровня цен, курса валют;
- г) внешнеэкономические связи, конкуренция на рынке;
- д) банкротство контрагентов, неплатежи;

е) уровень развития науки и техники;

ж) государственное регулирование хозяйственной деятельности – налоговая, кредитно-финансовая, таможенно-страховая, учётная, инвестиционная государственные политики страны.

Внутренние факторы полностью зависят от деятельности самого предприятия:

а) факторы, относящиеся к операционной деятельности:

- 1) неэффективный маркетинг и структура текущих затрат;
- 2) низкий уровень использования основных средств;
- 3) высокий уровень страховых и сезонных запасов;
- 4) недостаточно диверсифицированный ассортимент продукции;
- 5) неэффективный производственный менеджмент и т. д.

б) факторы, связанные с инвестиционной деятельностью:

- 1) неэффективный фондовый портфель;
- 2) существенный перерасход инвестиционных ресурсов;
- 3) не достижение запланированных объёмов прибыли по инвестиционным проектам и т. д.

в) факторы, относящиеся к финансовой деятельности:

- 1) неэффективная финансовая стратегия;
- 2) неэффективная структура активов;
- 3) высокая доля заёмного капитала;
- 4) рост дебиторской задолженности;
- 5) превышение допустимых уровней финансовых рисков;
- 6) неэффективный финансовый менеджмент.

Определить причины неустойчивого финансового состояния предприятия возможно благодаря регулярной его оценке.

Таким образом, проведённый сравнительный анализ формулировок финансового состояния позволяет сделать вывод, что финансовое состояние организации – это комплексное понятие, которое представляет собой итог взаимодействия всех составляющих системы финансовых отношений

предприятия, в результате чего оно оценивается с помощью всей совокупности хозяйственных факторов.

Финансовое состояние показывает возможность предприятия (фирмы) финансировать свою деятельность собственными средствами, а также рационально распоряжаться ими во взаимоотношениях с другими лицами. Поэтому цель любого предприятия – сохранять стабильное и удовлетворительное финансовое состояние.

На процессы управления организацией и выживаемость фирмы, а также на принятие управленческих решений внешними пользователями экономической информации существенно влияет качество выбранной методики финансового состояния предприятия.

1.2 Основные методики оценки финансового состояния предприятия

В настоящее время в России отсутствует подробная общепринятая методика оценки финансового состояния предприятия. Со стороны государственных органов, учёных-экономистов, которые заинтересованы в решении проблемы оценки финансового состояния предприятий, предлагаются различные методики его оценки: официальные и авторские.

Для оценки финансового состояния предприятия используются:

- а) методика оценки финансового состояния предприятий, используемая Федеральной службой по делам о несостоятельности (банкротстве) и финансовому оздоровлению;
- б) упрощённый анализ и оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- в) углубленная методика анализа и оценки финансового состояния предприятия.

Впервые официальная методика единого подхода к анализу и оценке финансового состояния организаций была утверждена Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) распоряжением от

12.08.1994 г. № 31-р «Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса» [5]. Предварительный анализ и оценка финансового состояния предприятия ставил главной целью принятие решения о признании структуры баланса организации неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным. Анализ и оценка структуры баланса предприятия проводились на основе показателей текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами. Положения этой методики предназначались исключительно для анализа финансового состояния неплатежеспособного предприятия. Оценка финансового состояния по этой методике не оказалась всесторонней.

В Приказе от 01.10.1997 г. № 118 Министерства экономики Российской Федерации «Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)» [4] приводились рекомендации по разработке финансовой политики предприятия. К основным из них относился анализ финансово-экономического состояния предприятия. Предложенная в документе методика анализа предназначена для практического использования директорами, руководителями финансово-экономических служб, главными бухгалтерами предприятий, осуществляющих коммерческую деятельность в сфере производства продукции (работ, услуг). Авторы документа приводили показатели, рекомендуемые для аналитической работы: показатели ликвидности, финансовой устойчивости, интенсивности использования ресурсов, деловой активности.

В целях обеспечения единого методического подхода при проведении анализа финансового состояния организаций были утверждены «Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций» приказом Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 23.01.2001 г. № 16 [6]. Основной целью проведения анализа финансового состояния организаций в соответствии с этим документом являлось получение объективной оценки платежеспособности и финансовой

устойчивости, эффективности использования оборотного капитала (деловой активности), доходности и финансового результата (рентабельности), эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации, исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [1] фактически отменил ранее действующие методические рекомендации по оценке и анализу финансового состояния организаций.

Действующей официальной методикой анализа финансового состояния предприятия (организации) с целью установления вероятности банкротства являются Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 (далее – Правила № 367) [9]. В Правилах № 367 утверждена система показателей для оценки платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности должника. Все показатели финансово-хозяйственно-инвестиционной деятельности представлены показателями финансово-хозяйственной деятельности, коэффициентами платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности. Указанные правила являются основополагающей базой для анализа финансового состояния должника. Методика финансового анализа, изложенная в Правилах № 367, может применяться и предприятиями, в отношении которых не введена процедура банкротства.

Для выяснения вопроса о наличии (отсутствии) признаков фиктивного и (или) преднамеренного банкротства официальные органы предлагают руководствоваться системой показателей, содержащейся во Временных правилах проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 12 декабря 2004 г. № 855 [7].

Таким образом, ознакомившись с официальными методиками анализа и оценки финансового состояния организаций, следует сделать вывод, что по

полученным результатам они не способны удовлетворить все категории заинтересованных пользователей, к тому же многие рекомендованные значения показателей не учитывают отраслевую специфику деятельности предприятий.

Рассмотрев предложенные учёными методики, необходимо отметить, что существуют различные подходы к определению последовательности и содержания анализа и оценки финансового состояния организаций.

Одни авторы предлагают упрощённый вариант анализа и оценки финансового состояния, считая достаточным для его оценки структурный анализ активов и пассивов, финансовой устойчивости, ликвидности активов и баланса, платежеспособности.

Другие авторы настаивают на том, что подход к анализу финансового состояния должен быть углубленным и комплексным. По их мнению, методика анализа для оценки финансового состояния предприятия должна быть всесторонней, учитывающей специфику всех сфер бизнеса организации и включающая в себя анализ рентабельности, деловой активности, безубыточности, вероятности банкротства (несостоятельности) организации, прогнозирование перспектив развития.

Использование системного комплексного подхода в оценке финансового состояния субъекта хозяйствования является обоснованным. Именно всесторонний анализ позволяет формировать грамотные управленческие решения, разрабатывать мероприятия, нацеленные на выявление и предотвращение кризисных ситуаций в деятельности предприятия.

Углубленный анализ и оценка финансового состояния предприятия включает в себя следующие блоки:

а) анализ и оценка имущественного положения и структуры капитала:

- 1) анализ и оценка размещения капитала;
- 2) анализ и оценка источников формирования капитала.

б) анализ и оценка эффективности и интенсивности использования капитала:

- 1) анализ и оценка рентабельности (доходности) капитала;

2) анализ и оценка оборачиваемости капитала.

в) анализ и оценка финансовой устойчивости и платежеспособности:

1) анализ и оценка финансовой устойчивости;

2) анализ и оценка ликвидности и платежеспособности;

3) анализ и оценка кредитоспособности и риска банкротства.

Информационной базой во всех действующих методиках анализа для оценки финансового состояния предприятия является его бухгалтерская отчётность.

Кроме того, для всех современных методик анализа финансового состояния организаций свойственно использование следующих методов:

а) горизонтальный (временной) анализ, который позволяет выявить тенденции изменения отдельных статей или их групп, входящих в состав бухгалтерской (финансовой) отчётности. Этот анализ состоит в сравнении показателей каждой позиции отчётности с аналогичной ей позицией в предыдущих периодах времени;

б) вертикальный (структурный) анализ – установление структуры финансовых показателей и определение влияния каждой статьи финансовой отчётности на итоговые показатели деятельности организации, отражённые в формах бухгалтерской финансовой отчётности;

в) трендовый анализ, который заключается в сравнении каждой позиции отчётности с аналогичной ей позицией ряда предшествующих периодов и определение основной тенденции динамики показателя (тренда);

г) сравнительный анализ, который заключается в сравнении основных показателей организации с показателями конкурентов и со среднеотраслевыми показателями;

д) факторный анализ, в процессе которого выявляется влияние отдельных факторов на величину результативных показателей.

Все методики (официальные и авторские) объединяет общий подход, основанный на использовании метода финансовых коэффициентов. Он заключается в расчёте по данным бухгалтерской (финансовой) отчётности

относительных показателей, количество которых составляет от нескольких десятков до нескольких сотен.

Исходя из этого, можно определить и основные направления анализа финансового состояния для последующей его оценки:

а) оценка динамики структуры и состава активов, их состояния и движения;

б) оценка динамики структуры и состава источников собственного и заёмного капитала, их состояния и изменения;

в) оценку платежеспособности предприятия и оценка ликвидности баланса;

г) анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия, оценка изменения её уровня;

д) оценка эффективности использования средств и ресурсов предприятия.

Итак, анализ современной литературы показал, что в настоящее время существует множество методических подходов к оценке финансового состояния организации, которые, несмотря на всё своё многообразие, по содержанию не противоречат, а скорее дополняют и обобщают друг друга. Все подходы к оценке финансового состояния предприятия схожи в том, что включают в себя ряд таких важных элементов, как анализ структуры бухгалтерского баланса, анализ финансовой устойчивости и рентабельности, оценка деловой активности и платежеспособности предприятия.

Таким образом, можно сделать следующий основополагающий вывод о том, что на практике необходимо использовать сочетание различных методик и элементов оценки финансового состояния предприятия, что позволит провести комплексную оценку финансового состояния предприятия и получить наиболее точные и подробные результаты с целью выработки мероприятий по его улучшению.

1.3 Отраслевые особенности финансов в торговле

Отрасль «Торговля» является прямым продолжением процесса производства. Организации торговли осуществляют свою деятельность в сфере обращения, способствуя завершению оборота товара (продукции). Торговля оказывает непосредственное воздействие на экономику страны, ускоряя оборачиваемость, выполняя важную функцию доведения товаров от производителя до непосредственного потребителя.

Особенность планирования потребности в оборотном капитале в торговле состоит в отсутствии элементов «Незавершенное производство» и «Готовая продукция». Основная потребность в оборотных средствах падает на элемент «Запасы». По товарным запасам устанавливается норма запасов в днях, которая складывается из времени пребывания товара в форме торгового запаса на складе и в торговом зале, времени пребывания в пути (при условии доставки до покупателя), времени приёмки товара, времени пребывания товара в форме гарантийного (страхового) запаса.

Отличительная черта торговли – быстрая оборачиваемость средств. Возможность оперировать значительной массой денежных средств и их быстрая оборачиваемость позволяют торговым предприятиям не заботиться о собственном оборотном капитале, но при этом сохранять кредитоспособность и инвестиционную привлекательность.

Основной статьёй расходов является приобретение товаров для перепродажи. Приобретённые товары поступают в собственность торговых предприятий и продаются по ценам, установленным самой торговой организацией.

Торговая организация несёт расходы по обеспечению процесса торговли. Эти расходы называют также издержками обращения. Основная часть издержек обращения – это расходы на оплату труда торговых работников с начислениями. Значительный удельный вес занимают амортизация основных фондов, аренда помещений. В издержки обращения входят также расходы на

перевозку товаров, на хранение, подработку и упаковку товаров, потерю товаров при перевозке, хранении и реализации.

Для оценки финансового состояния торговых организаций применяются те же методики, что при оценке финансового состояния промышленных предприятий. Однако в связи с тем, что торговым организациям присущи отраслевые финансовые особенности, имеются также и особенности анализа и оценки их финансового состояния.

В торговле в большей мере, чем в других отраслях, проявляет себя категория коммерческого риска. Последний зависит, прежде всего, от постоянной колеблемости спроса и предложения, от несовершенства маркетинговой информации и службы менеджмента. Отсюда трудности с выявлением ситуаций, вызывающих коммерческий риск, определением зоны коммерческого риска; более часты случаи банкротства, поэтому возрастает роль как анализа ликвидности баланса торговых предприятий-банкротов, так и их финансового состояния в целом.

Особое место в анализе и оценке финансового состояния торговых организаций занимает проблема анализа по товарно-групповой издержкоёмкости, доходоёмкости и рентабельности. В промышленности, как известно, калькулируется себестоимость каждого изделия или группы однородных изделий. В торговле этого нет. Издержки обращения учитываются и анализируются по статьям принятой номенклатуры. Поэтому здесь в отличие от производства не определяется величина затрат живого и овеществленного труда, связанная с реализацией произведённого товара.

Имеется и множество других особенностей анализа финансового состояния торговых организаций. Поэтому необходимо применять такую методику, которая бы учитывала эти особенности, и прежде всего при оценке финансовой устойчивости и платежеспособности торговой организации.

Финансовая устойчивость торговой организации характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. Обобщающим абсолютным показателем финансовой устойчивости является излишек или

недостаток источников формирования оборотных активов. Анализ можно проводить либо по всем оборотным активам, либо по их основному элементу – товарным запасам.

Как известно, в авторских методиках платежеспособность организаций оценивается по трёхфакторной модели: в процессе анализа и оценки определяются три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования. Однако эту модель не всегда можно использовать в процессе анализа и оценки финансовой устойчивости торговых организаций. Во-первых, в торговых организациях собственные оборотные средства в реальной действительности вкладываются не только в товарные запасы, но также и в другие элементы оборотных активов. Они могут находиться в форме: дебиторской задолженности, наличных и безналичных денежных средствах, ценных бумагах, расходов будущих периодов и прочих оборотных активов. Поэтому некорректно сравнивать сумму собственных оборотных средств с величиной лишь одного элемента оборотных активов – товарных запасов. Во-вторых, указанная методика анализа не предусматривает такого источника финансирования товарных запасов, как коммерческий (товарный) кредит, который является одним из весомых источников формирования товарных запасов, особенно в нынешней российской действительности. Поэтому, по мнению различных экономистов, правильным будет проводить анализ, сравнивая запасы товаров с источниками их формирования. При этом товарные запасы надо сравнивать не со всеми собственными оборотными средствами организации, а с той их частью, которая инвестирована в товарные запасы. Только так можно объективно оценить финансовую устойчивость организации и сделать правильные выводы.

В жёстких условиях рыночной экономики торговые организации должны быть постоянно готовыми своевременно погашать свои внешние финансовые обязательства, т. е. быть платежеспособными. На практике платежеспособность торговой организации выражается через ликвидность её баланса.

В отечественных учебных и научных изданиях продублирована западноевропейская классификация активов по степени их ликвидности, согласно которой они делятся на 4 группы:

а) абсолютно ликвидные активы – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

б) быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность со сроком погашения в течение 12 месяцев после отчётной даты;

в) медленно реализуемые активы – долгосрочные финансовые вложения, материально-производственные запасы, затраты в незавершенном производстве, готовая продукция и товары для перепродажи, расходы будущих периодов, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты;

г) труднореализуемые активы – нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство и прочие внеоборотные активы. Однако такое распределение активов по степени ликвидности представляется неоправданным.

Товарные запасы в торговых организациях очень быстро превращаются в денежные средства, но они отнесены к третьей группе (медленно реализуемые активы), тогда как дебиторская задолженность, которую зачастую трудно взыскать, числится в быстро реализуемых активах. Представляется более правильным относить товарные запасы ко второй группе. А что касается дебиторской задолженности, то, ко второй группе следует относить только краткосрочную (со сроком погашения до трех месяцев) дебиторскую задолженность.

Наряду с абсолютными показателями оценки ликвидности торговой организации, используется система относительных показателей – коэффициентов.

Так коэффициент текущей платежеспособности (ликвидности) характеризует общую обеспеченность торговой организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и погашения её

краткосрочных обязательств. Этот коэффициент используют в качестве одного из основных показателей ликвидности и платежеспособности организации, т. к. он показывает, в какой степени краткосрочные обязательства организации покрываются её оборотными активами, способными превратиться в денежную форму в сроки, совпадающие со сроком погашением обязательств. Рекомендуемое значение этого коэффициента – от 1,5 до 2,0. Однако до сих пор нет научно обоснованных рекомендаций, каким должен быть этот коэффициент для предприятий различных отраслей.

Таким образом, при анализе и оценке финансового состояния торговой организации (в частности оценке её финансовой устойчивости, платежеспособности и оборачиваемости) необходимо учитывать вышеперечисленные отраслевые особенности деятельности торговых предприятий.

Проведение анализа финансового состояния в торговой организации требует учёта специфических свойств анализа в современной сложной экономической жизни. Так зачастую результаты анализа финансового состояния российских организаций основываются на недостоверной информации, при этом она может быть искажена как по субъективным, так и по объективным причинам.

Чтобы объективно оценить финансовое состояние торговой организации необходимо учитывать несовершенства методик анализа финансового состояния применительно к торговой организации.

В целом же рассмотренные методики анализа финансового состояния торговой организации могут быть применимы на практике с учётом выявленных их недостатков и других факторов, негативно влияющих на получение реальных результатов анализа финансового состояния.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛЕЯ»

2.1 Характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Лея» (далее - Общество) создано в соответствии с действующим законодательством РФ в целях получения прибыли от его предпринимательской деятельности.

Полное фирменное наименование Общества: Общество с ограниченной ответственностью «Лея».

Сокращённое фирменное наименование Общества: ООО «Лея».

Место нахождения Общества: 660111, Российская Федерация, Красноярский край, город Красноярск, улица пограничников, дом 28 (литер АА1), 2 этаж, помещение № 2, комната № 8.

Общество является юридическим лицом и относится к коммерческим организациям, имеет самостоятельный баланс, расчётный счёт и иные счета в банках России, круглую печать, штампы, бланки со своим наименованием.

Учредительными документами ООО «Лея» являются Учредительный договор и Устав. В соответствии с Уставом, целями Общества являются удовлетворение общественных потребностей юридических и физических лиц в работах, товарах и услугах и получение прибыли.

Предметом деятельности Общества является:

- а) оптовая торговля алкогольными напитками, включая пиво;
- б) оптовая торговля табачными изделиями;
- в) хранение и складирование алкогольных напитков, включая пиво и прочих грузов;
- г) другие виды деятельности, не запрещённые законодательством.

В соответствии со ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и п. 1 Постановления Правительства РФ от 04.04.2016 № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления

предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» Общество относится к категории «микропредприятие».

Организационная схема управления ООО «Лея» представлена на рисунке 2.1 Приложения А, согласно которой высшим органом управления Общества является Общее собрание участников Общества, к исключительной компетенции которого относится:

- а) определение основных направлений деятельности предприятия;
- б) изменение Устава, в том числе изменение уставного капитала Общества;
- в) внесение изменения в учредительный договор и другое.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется директором, который организует выполнение решений общего собрания участников, без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы, совершает сделки, утверждает штат, издаёт приказы и даёт указания, обязательные для исполнения всеми работниками Общества.

В подчинении у директора находятся:

- а) менеджер по закупкам (организует эффективную снабженческую политику Общества, намечает основные источники товарного и материального обеспечения, координирует деятельность отдела снабжения);
- б) менеджер по продажам (организует эффективную сбытовую политику Общества, осуществляет контроль за реализацией товаров, координирует деятельность отдела сбыта);
- в) менеджер отдела контроля качества товаров (обеспечивает контроль за качеством товаров, качеством обслуживания потребителей);
- г) главный бухгалтер (отвечает за ведение бухгалтерского, налогового учёта, формирование отчётности; осуществляет финансовое планирование, разрабатывает и обеспечивает процессы анализа финансового положения предприятия, оценки потенциала важнейших проектов по инвестированию; выполняет другие функции в рамках своей компетенции.).

Организационная структура ООО «Лея» носит ярко выраженный линейно-функциональный характер. Линейно-функциональная структура ООО «Лея» состоит из линейных руководителей, осуществляющих в организации основную текущую деятельность, и специализированных функциональных подразделений, выполняющих вспомогательные функции (отдел сбыта, отдел снабжения, бухгалтерия).

Число уровней управления в ООО «Лея» достигает 3.

В ООО «Лея» руководители делятся на 3 категории: руководители высшего звена (директор), среднего звена (начальники отделов), руководители низового звена (заведующие складами).

Таким образом, в целом организационная структура управления ООО «Лея» отражает цели и задачи предприятия.

Дальнейший анализ, посвящённый оценке финансового состояния предприятия по данным Приложений Б – Е, позволит дать оценку эффективности деятельности Общества.

2.2. Анализ капитала

Капитал организации – это совокупность материальных ценностей в денежной форме, денежных средств, финансовых вложений, необходимых для хозяйственной деятельности организации.

Активный капитал – стоимость всего имущества предприятия. В составе активного капитала выделяют основной капитал и оборотный капитал.

Пассивный капитал характеризует источники финансирования имущества предприятия, то есть, показывает за счёт каких средств оно сформировано. В составе источников образования имущества выделяют собственный капитал, заёмные средства и обязательства.

Агрегированный аналитический баланс для рассматриваемой организации приведён в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Агрегированный аналитический баланс ООО «Лея» за 2016 г.

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	42,0	0,1	Собственный капитал	16 005,0	39,1
Оборотные активы	40 905,0	99,9	Заёмный капитал	24 942,0	60,9
Баланс	40 947,0	100,0	Баланс	40 947,0	100,0

По данным таблицы 2.1 доля внеоборотных активов и оборотных активов составляет соответственно 0,1 и 99,9%. Низкий удельный вес внеоборотных активов и значительный удельный вес оборотного капитала типичен для торгового предприятия.

Структура пассивного капитала ООО «Лея» также характерна для торговой организации: низкий удельный вес собственного капитала (39,1%) и значительная доля заёмного капитала (60,9%). Торговля живет кредитом. На заёмные средства закупается реализуемая продукция, средства от реализации товара поступают с некоторой задержкой (оптовые компании нередко отдают товар «на реализацию» с получением средств после продажи товара).

Финансовое состояние организации можно оценивать как неустойчивое в связи с низким удельным весом собственного капитала. Низкий удельный вес собственного капитала в валюте баланса указывает на преобладание в источниках финансирования текущих обязательств, что может негативно повлиять на эффективность деятельности ООО «Лея»

Таким образом, рассматривая стратегию финансирования организации через удельные веса источников финансирования в валюте баланса, можно заметить, что стратегия достаточно рискованна: уменьшение доли устойчивых источников может привести к неустойчивому финансовому состоянию и уменьшению устойчивости бизнеса.

Анализ динамики и структуры показателей активов предприятия способствует выявлению предпосылок производственной и финансовой устойчивости, а также даёт возможность оценить потенциал экономического роста предприятия.

Показатели структуры и динамики активов ООО «Лея» представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Показатели структуры и динамики активов ООО «Лея»

№ п/ п	Актив	2015г.		2016г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Всего активов	43 829,0	100,0	40 947,0	100,0	-2 882,0	-6,6
	в том числе:						
1.1	внеоборотные	74,0	0,2	42,0	0,1	-32,0	-43,2
	из них:						
	материальные	74,0	0,2	42,0	0,1	-32,0	-43,2
	финансовые	-	-	-	-	-	-
1.2	оборотные	43 755,0	99,8	40 905,0	99,9	-2 850,0	-6,5
	из них:						
	материальные	22 720,0	51,8	27 201,0	66,4	4 481,0	19,7
	финансовые	21 035,0	48,0	13 704,0	33,5	-7 331,0	-34,8

По данным таблицы 2.2 в 2016 году наблюдается уменьшение суммы активов организации на 2 882 тыс. руб., или 6,6%. Уменьшение валюты баланса с первого взгляда может свидетельствовать об ухудшении финансового состояния организации и о снижении её экономического потенциала. Однако, для более точных выводов, необходимо обратиться к отдельным строкам актива баланса и выяснить, в результате чего произошло уменьшение валюты баланса.

Отрицательная динамика суммы активов вызвана в большей степени уменьшением оборотных активов на 2 850 тыс. руб., или на 6,5%. Кроме этого отрицательная динамика суммы активов стала результатом уменьшения внеоборотных активов на 32 тыс. руб., или на 43,2%.

Удельный вес внеоборотных активов в 2016 году, как и в 2015 году низок и составляет 0,1 и 0,2% соответственно, что обусловлено спецификой деятельности организации. Внеоборотные активы представлены материальной составляющей, а именно, машинами и оборудованием.

Преобладание в структуре актива ООО «Лея» в 2016 году, как и в 2015 году оборотных активов (99,9 и 99,8% соответственно) типично для торгового

предприятия. Причём более половины оборотных активов представлены материальной составляющей, а именно товарами. Удельный вес финансовой составляющей оборотных активов в 2016 году снизился на 14,5 процентных пункта. Низкое значение величины свободных денежных средств (финансовых оборотных активов) также характерно для торговых организаций и свидетельствует о том, что для получения максимального значения выручки денежные средства организации постоянно находятся в обороте.

Так как в торговой организации большую долю составляют оборотные активы, очень важен анализ данных активов.

Показатели структуры и динамики оборотных активов ООО «Лея» представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Показатели структуры и динамики оборотных активов ООО «Лея»

№ п/п	Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Оборотные активы - всего	43 755,0	100,0	40 905,0	100,0	-2 850,0	-6,51
	в том числе:						
1.1	Запасы	20 774,0	47,5	25 234,0	61,7	4 460,0	21,47
	товары	20 272,0	46,3	25 234,0	61,7	4 962,0	24,48
	прочие запасы	502,0	1,1	-	-	-502,0	-100,0
1.2	НДС	1 946,0	4,4	1 967,0	4,8	21,0	1,08
1.3	Дебиторская задолженность	20 182,0	46,1	10 040,0	24,5	-10 142,0	-50,25
1.4	Финансовые вложения	11,0	0,0	138,0	0,3	127,0	1 154,55
1.5	Денежные средства	250,0	0,6	316,0	0,8	66,0	26,4
1.6	Прочие оборотные активы	592,0	1,4	3 210,0	7,8	2 618,0	442,23

По данным таблицы 2.3 в 2016 году произошло снижение общей величины оборотных активов ООО «Лея» на 2 850 тыс. руб., или на 6,51%. Отрицательная динамика суммы оборотных активов вызвана в большей степени уменьшением дебиторской задолженности 10 142 тыс. руб., или на 50,25%.

Как показали расчёты, величина активов организации в 2015 и 2016 годах сосредоточена главным образом в оборотных активах – запасах, а именно в товарах (46,3 и 61,7% соответственно). Это присуще деятельности торговой организации. Однако превышение темпа прироста данных активов (24,48%) над темпами прироста выручки (13,4%) свидетельствует о неэффективности закупочной деятельности, в частности политики управления товарными запасами.

Следующая по величине доля приходится на дебиторскую задолженность со снижением в 2016 году с 46,1 процентных пунктов до 24,5. Сбытовая деятельность ООО «Лея» характеризуется сокращением статьи «Дебиторская задолженность» на 50,25%, что положительно характеризует организацию и может свидетельствовать о коррекции кредитной политики в отношении своих покупателей и других контрагентов в направлении её ужесточения.

Заметен рост удельного веса прочих оборотных активов в 2016 году с 1,4 до 7,8 процентных пункта.

На денежные средства и краткосрочные финансовые вложения приходится наименьшая величина – от 0,3% до 0,8%. Низкий уровень ликвидных средств приводит к увеличению риска ликвидности и влечёт за собой дополнительные расходы по привлечению заёмных средств. Однако учитывая специфику деятельности ООО «Лея», столь малый удельный вес высоколиквидных активов объясняется постоянным вовлечением их в оборот для получения наибольшей выручки. Превышение темпа прироста денежных средств (26,4%) над темпами прироста выручки (13,4) увеличивает ликвидность организации.

Таким образом, отрицательные темпы прироста активов (дебиторская задолженность (-50,25%), а также положительный темп прироста запасов (21,47%), но превышающие темп прироста выручки (13,4%), свидетельствуют о том, что:

а) сбытовая деятельность эффективна (снижение сроков инкассации – признак «качественной» дебиторской задолженности);

б) снабженческая деятельность неэффективна (наличие избыточных товаров, неэффективная работа службы снабжения).

Анализ эффективности использования оборотного капитала является важнейшим инструментом деятельности предприятия. Большое влияние на состояние оборотных активов оказывает их оборачиваемость. От этого зависит не только размер минимально необходимых для хозяйственной деятельности оборотных средств, но и размер затрат, связанных с владением и хранением запасов. В свою очередь, это отражается на себестоимости продаж и, в конечном итоге, на финансовых результатах предприятия. Всё это обуславливает необходимость постоянного контроля за оборотными активами и анализа их оборачиваемости для определения производственно-коммерческого цикла

Интенсивность использования оборотных активов оценим на основании данных таблицы 2.4.

Таблица 2.4 – Расчёт общих показателей оборачиваемости оборотных активов ООО «Лея»

№ п/п	Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
				+, -	%
1	Выручка от продажи, тыс. руб.	78 428,0	88 967,0	10 539,0	13,4
2	Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	46 776,0	42 330,0	-4 446,0	-9,5
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,68	2,10	0,42	25,0
4	Длительность одного оборота, дней	218	174	-44	-20,2
5	Потребность в оборотных средствах в отчётном году исходя из оборачиваемости за прошлый год, тыс. руб.	-	53 136,0	-	-
6	Сумма относительно высвобожденных (вовлечённых) оборотных средств, тыс. руб.	-	10 806,0	-	-

По данным таблицы 2.4 в 2016 году произошло ускорение оборачиваемости оборотных активов на 0,42 оборота. Вследствие ускорения оборачиваемости оборотных активов сократилась продолжительность одного оборота оборотных активов на 44 дня. Вследствие ускорения оборачиваемости оборотных активов произошло высвобождение оборотных средств в размере

10 806 тыс. руб. Данный факт свидетельствует о том, что эффективность использования оборотных активов увеличивается.

Таким образом, ускорение оборота оборотных активов позволило предприятию высвободить значительную сумму и, таким образом, увеличить объёмы продаж без дополнительных финансовых вложений, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия. Высвобожденные денежные ресурсы организации постоянно находятся в обороте.

Рассчитаем частные показатели оборачиваемости по выручке в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Расчёт частных показателей оборачиваемости оборотных активов ООО «Лея»

№ п/п	Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение
1	Выручка, тыс. руб.	78 428,0	88 967,0	10 539,0
2	Число дней в отчетном году, дни	365	365	-
3	Оборотные активы, тыс. руб.	46 776,0	42 330,0	-4 446,0
4	Запасы, тыс. руб.	18 247,0	23 004,0	4 757,0
5	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	24 382,0	15 111,0	-9 271,0
6	Кредиторская задолженность, тыс. руб.	28 174,0	22 939,0	-5 235,0
7	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, об.	1,68	2,1	0,42
8	Коэффициент оборачиваемости запасов, об.	4,3	3,9	-0,4
9	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	3,22	5,89	2,67
10	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	2,78	3,88	1,1
11	Продолжительность оборота оборотных средств, дни	218	174	-44
12	Продолжительность оборота запасов, дни	85	94	9
13	Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни	113	62	-51
14	Продолжительность оборота кредиторской задолженности, дни	131	94	-37

Ускорение оборачиваемости оборотных активов связано в первую очередь с ускорением оборачиваемости дебиторской задолженности на 2,67 оборота и сокращением продолжительности оборота данных активов на 51 день. Чем быстрее оборачивается дебиторская задолженность, т.е. чем чаще

поступают платежи от дебиторов, тем меньше балансовые остатки дебиторской задолженности на каждую дату, тем быстрее организация получает денежные средства за свои товары, и, значит, организация имеет возможность не только оплачивать счета поставщиков из оплат покупателей, но и использовать средства поставщиков. При быстрой оборачиваемости дебиторской задолженности (2,67) и медленной оборачиваемости кредиторской задолженности (1,1) последняя полностью покрывает дебиторскую задолженность и сверх того служит источником финансирования других элементов оборотных активов. С этой точки зрения ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и замедление кредиторской улучшает финансовое состояние предприятия.

Обращает на себя факт замедления оборачиваемости запасов, представленных товарами, на 0,4 оборота. Замедление оборачиваемости запасов может быть вызвано либо товаров снижением реализации, либо затовариванием склада. Огромное влияние на замедление оборачиваемости запасов оказывает и высокая инфляция: организация стремится приобрести товары заранее по более низким ценам, что приводит к затовариванию.

Состояние дебиторской задолженности ООО «Лея» оценим по данным таблицы 2.6.

Таблица 2.6 – Группировка дебиторской задолженности по категориям дебиторов ООО «Лея»

№ п/п	Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Дебиторская задолженность	20 182,0	100,0	10 040,0	100,0	-10 142,0	-50,3
	в том числе:						
1.1.	покупатели и заказчики	19 530,0	96,8	8 311,0	82,8	-11 219,0	-57,4
1.2.	авансы выданные	455,0	2,2	1 503,0	15,0	1 048,0	230,3
1.3.	прочие дебиторы	197,0	1,0	226,0	2,2	29,0	14,7

Анализ дебиторской задолженности ООО «Лея» по данным таблицы 2.6 показывает, что она снизилась на 10 142 тыс. руб., или 50,3%. Вся дебиторская задолженность организации краткосрочная. Просроченной дебиторской задолженности Общество не имеет.

В структуре дебиторской задолженности, которая значительно изменилась за анализируемый период, преобладает задолженность покупателей и заказчиков – 96,8% в 2015 году и 82,8% в 2016 году.

Второй по величине статьёй продолжают оставаться выданные авансы, причём за анализируемый период наблюдается их значительный рост – с 2,2% в 2015 году до 15,0% в 2016 году.

Таким образом, сбытовая деятельность организации, которая представлена статьёй «дебиторская задолженность» положительно характеризует организацию и может свидетельствовать об эффективной сбытовой деятельности, уменьшении срока инкассации.

Анализ движения денежных средств позволяет установить основные источники притока и направления оттока денежных средств и дать им оценку.

Показатели анализа движения денежных средств ООО «Лея» приведены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Показатели движения денежных средств ООО «Лея» в 2016 году

Показатели	Общая сумма, тыс.руб.	Текущая		Инвестиционная		Финансовая	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Остаток ДС на начало 2016 года	250,0	х	х	х	х	х	х
Поступило ДС	172 357,0	124 763,0	72,4	-	-	47 594,0	27,6
Направлено ДС	172 291,0	132 682,0	77,0	-	-	39 609,0	23,0
Остаток ДС на конец 2016 года	316,0	х	х	х	х	х	х

По данным таблицы 2.7 поступления и платежи по текущей деятельности являются преобладающими в деятельности организации.

Структура поступлений и платежей естественна для деятельности организации: в поступлениях преобладает текущая деятельность (72,4%), в платежах также 77% - доля текущей деятельности.

Однако, оценивая движение денежных потоков в 2016 году, можно отметить следующие негативные тенденции: чистые денежные средства по видам деятельности имеют совсем не те характеристики, которые типичны для процветающей организации, в частности, это отрицательные денежные средства по текущей деятельности.

Поступления денежных средств от покупателей сопоставимы с выручкой, что свидетельствует о преобладании денежных расчётов и положительно характеризует организацию.

Положительное сальдо по финансовой деятельности говорит о расширении деятельности исследуемой организации за счёт внешних источников финансирования.

В таблице 2.8 представлен анализ обеспеченности денежными средствами ООО «Лея» в 2016 году.

Таблица 2.8 – Анализ обеспеченности денежными средствами ООО «Лея» в 2016 году

Показатель	2016г.
Среднедневной расход денежных средств, тыс. руб.	368,6
Обеспеченность денежными средствами, дни	1
Интервал самофинансирования, дни	28,5

Оценивая обеспеченность организации денежными средствами (1 день), которая характеризует её возможность осуществлять платежи, не получая дополнительных средств, можно признать её достаточной только с учётом наличия краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности, характеризующейся высокой оборачиваемостью. Учитывая то, что средний ежедневный расход денежных средств составляет приблизительно 368,6 тыс. руб. в 2016 году, финансовые вложения и дебиторская задолженность увеличивают интервал самофинансирования организации до 28,5 дней.

Таким образом, имея незначительный остаток денежных средств, Общество, тем не менее, имеет возможность для своевременного обслуживания обязательств.

Исследование пассивов ООО «Лея» с целью рассмотрения источников финансирования имущества предприятия, начнём с общего анализа их состава и динамики, представленными в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Показатели структуры и динамики пассивов ООО «Лея»

№ п/п	Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Всего источников:	43 829,0	100,0	40 947,0	100,0	-2 882,0	-6,6
	в том числе:						
1.1	собственных	14 736,0	33,6	16 005,0	39,1	1 269,0	8,6
1.2	заёмных	29 093,0	66,4	24 942,0	60,9	-4 151,0	-14,3
	из них:						
	долгосрочных	-	-	-	-	-	-
	краткосрочных	29 093,0	66,4	24 942,0	60,9	-4 151,0	-14,3

Собственный капитал (источники собственных средств) организации в 2016 году составил 16 005 тыс. руб. и за анализируемый период увеличился на 1 269 тыс. руб., или 8,6%.

Заёмный капитал организации имеет краткосрочный характер. Величина его за 2016 год снизилась на 4 151 тыс. руб., или 14,3%.

Основную часть источников средств составляют привлечённые средства – 66,4% в 2015 году и 60,9% в 2016 году, что указывает на то, что предприятие является финансово неустойчивым, зависимым от кредиторов и инвесторов. Такое состояние может отрицательно отразиться на финансовом состоянии предприятия в период экономической нестабильности и кризиса.

Рассматривая стратегию финансирования организации через удельные веса источников финансирования в валюте баланса, можно заметить, что стратегия, будучи достаточно рискованной в 2015 году (доля устойчивых источников 33,6), таковой осталась и в 2016 году (39,1%).

Такая структура, где преобладают заёмные источники средств, является неустойчивой, указывающей на финансовую нестабильность предприятия, ухудшение структуры источников средств предприятия, повышенную зависимость предприятия от кредиторов и инвесторов. В особенности такое состояние отрицательно повлияет на финансовое состояние предприятия в предкризисный и кризисный периоды.

В таблице 2.10. представлен анализ стоимости чистых активов ООО «Лея».

Таблица 2.10 – Анализ стоимости чистых активов ООО «Лея»

№ п/п	Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	% к валюте баланса	Сумма, тыс. руб.	% к валюте баланса	Сумма, тыс. руб.	%
1	Чистые активы	14 736,0	33,6	16 005,0	39,1	1 269,0	8,6
2	Уставный капитал	10 010,0	22,8	10 010,0	24,4	-	
3	Превышение чистых активов над уставным капиталом	4 726,0	10,8	5 995,0	14,6	1 269,0	26,9

Чистые активы организации в 2016 году существенно (на 59,9%) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение организации, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. К тому же, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов на 8,6% за 2016 год. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

Обязательства, которые являются преобладающим источником финансирования организации, могут дать очень существенную информацию о её настоящем и будущем.

Информация о заёмном капитале ООО «Лея» представлена в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Группировка обязательств ООО «Лея» по категориям

№ п/п	Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Обязательства всего:	29 093,0	100,0	24 942,0	100,0	-4 151,0	-14,3
	в том числе:						
1.1	кредиты и займы	17,0	0,1	8 139,0	32,6	8 122,0	47 776,4
1.2	кредиторская задолженность всего	29 076,0	99,9	16 803,0	67,4	-12 273,0	-42,2
	в том числе:						
	поставщики и подрядчики	19 388,0	66,6	15 060,0	60,4	-4 328,0	-22,3
	покупатели и заказчики	6 819,0	23,4	419,0	1,7	-6 400,0	-93,9
	перед персоналом предприятия	101,0	0,3	149,0	0,6	48,0	47,5
	перед государственными внебюджетными фондами	36,0	0,1	47,0	0,2	11,0	30,6
	в бюджет по налогам и сборам	448,0	1,6	253,0	1,0	-195,0	-43,5
	прочие кредиторы	2 284,0	7,9	875,0	3,5	-1 409,0	-61,7

По данным таблицы 2.11 можно сделать вывод об опережающем падении обязательств и уменьшении степени обременённости организации долгами, поскольку падение обязательств организации составило 14,3% при темпе падения валюты баланса 6,6%.

В структуре обязательств доминирует кредиторская задолженность, причём преобладающий удельный вес в ней имеют поставщики и подрядчики – 66,6% в 2015 году и 60,4% в 2016 году.

Если в 2015 году значительная доля принадлежала полученным авансам (23,4%), то в 2016 году акцент сместился в сторону краткосрочных кредитов и займов (32,6%).

Внутренняя задолженность и задолженность перед бюджетом у организации незначительная, что показывает, что в целом организация не испытывает проблем в привлечении источников финансирования своей деятельности.

В таблице 2.12 представлен сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей.

Таблица 2.12 – Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Лея»

№ п/п	Показатели	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
1	Сумма предыдущего периода, тыс. руб.	20 182,0	29 076,0
2	Сумма отчетного периода, тыс. руб.	10 040,0	16 803,0
3	Темп роста, %	49,7	57,8

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Лея», приведённый в таблице 2.12, показывает, что кредиторская задолженность превышает дебиторскую.

Превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к снижению финансовой независимости и устойчивости предприятия. Динамика этих задолженностей однонаправлена: кредиторская задолженность уменьшается (42,2%), дебиторская задолженность снижается (50,3%).

Темп снижения дебиторской задолженности ниже, чем кредиторской, но, как показали расчёты выше, оборачиваемость дебиторской задолженности превышает оборачиваемость кредиторской задолженности, что говорит о том, что за счёт дебиторской задолженности предприятие может погасить кредиторскую задолженность.

Таким образом, оценивая финансовое состояние организации посредством анализа динамики, структуры имущества и источников его формирования следует признать финансовое положение ООО «Лея» как неустойчивое.

2.3 Анализ финансового состояния

Финансовое состояние организации – это способность организации финансировать свою деятельность.

Финансовое состояние организации проявляется через такие критерии, как финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность и банкротство.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путём эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Лея», характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования, представлены в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования ООО «Лея»

тыс. руб.

№ п/п	Показатели	2015 г.	2016 г.
1	Собственный капитал	14 736,0	16 005,0
2	Внеоборотные активы	74,0	42,0
3	Собственные оборотные средства	14 662,0	15 963,0
4	Долгосрочные пассивы	0,0	0,0
5	Собственные и долгосрочные источники	14 662,0	15 963,0
6	Краткосрочные заемные средства	17,0	8 139,0
7	Общая величина основных источников	14 679,0	24 102,0
8	Общая величина запасов и затрат	22 720,0	27 201,0
9	Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-8 058,0	-11 238,0
10	Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	-8 058	-11 238
11	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников	-8 041	-3 099

По данным таблицы 2.13 расчёт показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволил установить, что анализируемая организация как в 2015 году, так и в 2016 году находилась в кризисном финансовом состоянии, при котором организация полностью зависит от заёмных источников финансирования. В этом случае собственного капитала, долгосрочных кредитов и займов, краткосрочных кредитов и займов не хватает

для финансирования материальных оборотных средств, то есть пополнение запасов идёт за счёт средств, образованных в результате замедления погашения кредиторской задолженности, что считается недопустимым и ведёт в конечном итоге к банкротству предприятия.

Расчёт относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Лея» представлен в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Расчёт коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Лея»

№ п/п	Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение	Нормативное значение
1	Коэффициент автономии	0,34	0,39	0,05	$\geq 0,5$
2	Коэффициент обеспеченности запасов	0,71	0,63	-0,08	$\geq 0,6$
3	Коэффициент обеспеченности оборотных средств	0,34	0,39	0,05	$\geq 0,1$
4	Коэффициент манёвренности	0,99	1,0	0,01	$\geq 0,3$

Коэффициент автономии показывает долю активов организации, которые покрываются за счёт собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счёт заёмных средств. По данным таблицы 2.14 в 2016 году, как и в 2015 году, коэффициент автономии не соответствует нормативному значению и говорит об очень малой доли средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества организации – 34% в 2015 году и 39% в 2016 году. Полученные значения свидетельствуют о значительной зависимости организации от кредиторов по причине недостатка собственного капитала. Рост коэффициента автономии за весь рассматриваемый период составил 0,05.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами показывает долю запасов и затрат, финансируемую из собственных источников. Представляет собой отношение величины собственных средств, покрывающих запасы и затраты, к стоимости последних. По данным расчётов данный коэффициент для рассматриваемой организации имеет тенденцию к падению: в 2015 году 71% материальных запасов были сформированы посредством

собственных оборотных средств, в 2016 году этот показатель снизился до 63%. Однако данный показатель находится в пределах нормативного значения.

Коэффициент обеспеченности оборотных средств соответствует рекомендованному значению и показывает наличие у предприятия достаточного объёма собственных оборотных средств, что является одним из главных условий его финансовой устойчивости.

Отметим, что исследуемая организация характеризуется допустимыми значениями коэффициента манёвренности, наметилась тенденция увеличения показателя в 2016 году, рост показателя составил 0,01 пункт. Кроме того, можно отметить достаточно высокий уровень коэффициента манёвренности собственного капитала, который свидетельствует о том, что 100% собственного капитала в 2016 году находятся в манёвренной форме.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. Данный анализ для рассматриваемой организации представлен в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Группировка статей баланса ООО «Лея» для анализа его ликвидности

тыс. руб.

Актив	2015 г.	2016 г.	Пассив	2015 г.	2016 г.	Платёжный излишек или недостаток	
						2015 г.	2016 г.
Наиболее ликвидные активы, А _{НЛ}	261,0	454,0	Наиболее срочные пассивы, П _{НС}	29 076,0	16 803,0	- 28 815,0	- 16 349,0
Быстрореализуемые активы, А _{БР}	20 774,0	13 250,0	Краткосрочные пассивы, П _{КС}	17,0	8 139,0	20 757,0	5 111,0

Окончание таблицы 2.15

Актив	2015 г.	2016 г.	Пассив	2015 г.	2016 г.	Платёжный излишек или недостаток	
						2015 г.	2016 г.
Медленно реализуемые активы, A_{MP}	22 720,0	27 201,0	Долгосрочные пассивы, $P_{ДС}$	0,0	0,0	22 720,0	27 201,0
Трудно реализуемые активы, A_{TP}	74,0	42,0	Постоянные пассивы, $P_{П}$	14 736,0	16 005,0	14 662,0	15 963,0
БАЛАНС	43 829,0	40 947,0	БАЛАНС	43 829,0	40 947,0	-	-

По данным таблицы 2.15 баланс организации не является абсолютно ликвидным.

Первое условие ($A_{НЛ} \geq P_{НС}$) не выполняется как в 2015 году, так и в 2016 году. Однако следует отметить снижение платёжного недостатка в 2016 году на 12 466 тыс. руб., что следует признать положительным фактором.

Второе условие ($A_{БР} \geq P_{КС}$) выполняется как в 2015 так и в 2016 годах. Однако в 2016 году по второй группе наблюдается снижение платёжного излишка на 15 646 тыс. руб.

Третье условие ($A_{MP} \geq P_{ДС}$) по причине того, что у организации нет долгосрочных займов и кредитов, выполняется за весь анализируемый период. Причём наблюдается рост платёжного излишка в 2016 году на 4 481 тыс. руб.

Четвёртое условие ($A_{TP} \leq P_{П}$), характеризующее минимальную финансовую устойчивость, выполняется в 2016 году, как и в 2015 году. Причём наблюдается тенденция увеличения излишка по данной группе на 1 301 тыс. руб.

Таким образом, в ООО «Лея» не достигались условия абсолютной ликвидности баланса в течение всего анализируемого периода: единственная причина дефицитности баланса – несбалансированность наиболее ликвидных активов и кредиторской задолженности. Можно утверждать, что организация имеет чрезмерную кредиторскую задолженность, которая выступает преобладающим источником финансирования деятельности организации, что, безусловно, достаточно рискованно.

Относительные показатели ликвидности ООО «Лея» представлены в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Расчёт коэффициентов ликвидности ООО «Лея»

Наименование коэффициента	2015г.	2016г.	Нормативные значения	
			отечественные нормативы	зарубежные нормативы
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,02	$\geq 0,1$	$\geq 0,2$
Коэффициент критической ликвидности	0,72	0,55	$\geq 0,7-0,8$	$\geq 1,5$
Коэффициент текущей ликвидности	1,5	1,64	$\geq 1,2-1,5$	$\geq 2,0$

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, и рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам. Значение коэффициента за период с 2015 года по 2016 год увеличилось на 0,01 и составило 0,02, т.е. предприятие незначительно увеличило свою платежеспособность и было в состоянии немедленно выполнить свои текущие обязательства за счёт денежных средств на счетах в 2015 году на 1%, в 2016 году на 2%. Однако уровень данного показателя не соответствует нормативным значениям, хотя и наблюдается тенденция его роста.

Коэффициент критической ликвидности - это более жёсткая оценка ликвидности предприятия. Этот коэффициент также называется «кислотным тестом», и он рассчитывается с использованием только части текущих активов - денежных средств, легко реализуемых ценных бумаг и дебиторской задолженности, которые сопоставляются с текущими обязательствами. Этот коэффициент показывает, на сколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет действительно критическим, при этом исходят из предположения, что товарно-материальные запасы вообще не имеют никакой ликвидационной стоимости.

В 2015 году данный коэффициент находился в пределах нормативного значения – 72% краткосрочных обязательств ООО «Лея» могла погасить по мере погашения дебиторской задолженности. Но в 2016 году этот показатель снизился на 0,17 пунктов, в связи с чем только 55% краткосрочных обязательств Общество сможет погасить, если её финансовое состояние ухудшится.

Коэффициент текущей ликвидности показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. По данным таблицы 2.16 данный показатель остался на уровне, превышающем единицу, что указывает на то, что в течение операционного цикла организация имеет возможность погасить свои краткосрочные обязательства. При этом следует отметить, что в течение анализируемого периода коэффициент вырос на 0,14.

Таким образом, оценивая финансовое состояние рассматриваемой организации через абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, следует признать, что организация находится в неустойчивом финансовом положении.

2.4 Оценка эффективности деятельности

Эффективность и развитие предприятия отражают показатели: выручка, прибыль, деловая активность и рентабельность.

Абсолютные показатели выручки и прибыли, их тенденция позволяют оценить в целом об успешности деятельности предприятия.

Анализ финансовых результатов ООО «Лея» представлен в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Анализ финансовых результатов ООО «Лея»

тыс. руб.

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
			сумма	%
Выручка от реализации продукции	78 428,0	88 967,0	10 539,0	13,4

Окончание таблицы 2.17

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
			сумма	%
Полная себестоимость	(76 930,0)	(86 773,0),	9 843,0	12,8
Прибыль (убыток) от реализации	1 498,0	2 194,0	696,0	46,5
Сальдо прочих доходов и расходов	(619,0)	(453,0)	-166,0	-26,8
Прибыль (убыток) до налогообложения	879,0	1 741,0	862,0	98,1
Налоги	(408,0)	(472,0)	64,0	15,7
Прибыль чистая	471,0	1 269,0	798,0	169,4

По данным таблицы 2.17 за 2016 год организация получила прибыль от продаж в размере 2 194 тыс. руб., что составляет 2,5% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж выросла на 696 тыс. руб., или на 46,5%.

По сравнению с прошлым периодом в текущем увеличилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 10 539 и 9 843 тыс. руб. соответственно). Причем в процентном отношении изменение выручки (+13,4%) опережает изменение расходов (+12,8%).

Убыток от прочих операций в течение анализируемого периода составил 453 тыс. руб., что на 166 тыс. руб. (26,8%) меньше, чем убыток за аналогичный период прошлого года.

В таблице 2.18 представлены показатели деловой активности ООО «Лея».

Таблица 2.18 – Показатели деловой активности ООО «Лея»

№ п/п	Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения
1	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, об.	1,7	2,1	0,4
2	Коэффициент оборачиваемости запасов, об.	4,3	3,8	-0,5
3	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	3,2	5,9	2,7
4	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	2,8	3,9	1,1
5	Коэффициент оборачиваемости активов, об.	1,7	2,1	0,4
6	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, об.	5,4	5,8	0,4

Расчёты показывают улучшение практически всех показателей оборачиваемости: повысилась оборачиваемость суммарных активов, оборотных

активов, собственного капитала, дебиторской и кредиторской задолженностей. При этом следует отметить снижение оборачиваемости запасов.

Оборачиваемость активов в течение анализируемого периода показывает, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 174 календарных дня. При этом требуется 97 дней, чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов.

Показатели рентабельности ООО «Лея» представлены в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Показатели рентабельности ООО «Лея»

№ п/п	Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения
1	Рентабельность продаж, %	1,9	2,5	0,6
2	Рентабельность текущей (основной) деятельности, %	0,6	1,5	0,9
3	Рентабельность активов. %	1,0	3,0	2,0
4	Рентабельность собственного капитала, %	3,2	8,2	5,0

Рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции. По данным расчётов рентабельность продаж ООО «Лея» составляет в 2016 году 2,5%, что 0,6 процентных пункта выше аналогичного показателя 2015 года. Однако данный показатель не соответствует принятому значению для данной отрасли (9% и более).

Рентабельность основной деятельности отражает конечный результат деятельности. Величина рентабельности отражает пропорцию эффективного использования ресурсами. Рентабельность основной деятельности ООО «Лея» в 2016 году составила 1,5%, что на 0,9 процентных пункта выше аналогичного показателя 2015 года.

Рентабельность активов - коэффициент равный отношению чистой прибыли к сумме активов. Это наиболее общий показатель в системе характеристик рентабельности, отражающий величину прибыли на единицу стоимости капитала (всех финансовых ресурсов организации независимо от источников их финансирования). По данным расчётов рост этого показателя

составил 2 процентных пункта. Рост показателя связан с увеличением чистой прибыли организации, с ростом тарифов на товары и услуги или уменьшением расходов на производство товаров и оказания услуг, с ростом оборачиваемости активов.

Рентабельность собственного капитала - коэффициент равный отношению чистой прибыли от реализации к среднегодовой стоимости собственного капитала. Он позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. За 2016 год каждый рубль собственного капитала организации обеспечил чистую прибыль в размере 0,082 руб.

2.5 Управленческий анализ

С целью оценки потенциальных возможностей деятельности ООО «Лея» проведём управленческий анализ внутренних ресурсов организации.

В таблице 2.20 представлен анализ товарооборота ООО «Лея».

Таблица 2.20 – Анализ товарооборота ООО «Лея»

Наименование товара	Продано, тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменения	
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.	тыс. руб.	%
Спиртные напитки - всего	70 931,1	84 711,2	84,5	81,8	13 780,1	19,4
в том числе:						
Водка	61 425,0	72 312,6	73,2	69,8	10 887,6	17,7
Ликёроводочные изделия (с содержанием этилового спирта до 25%)	339,9	385,7	0,4	0,4	45,8	13,5
Ликёроводочные изделия (с содержанием этилового спирта свыше 25%)	1 096,9	1 717,1	1,3	1,7	620,2	56,5
Коньяки, коньячные напитки, бренди и кальвадосы	7 304,9	9 521,2	8,7	9,2	2 216,3	30,3
Виски	746,6	774,6	0,9	0,7	28,0	3,8
Слабоалкогольная продукция	17,8	0	0,0	0,0	-17,8	-100,0
Винодельческая продукция - всего	12 977,4	18 876,3	15,5	18,2	5 898,9	45,5
в том числе:						
Вино	18,5	749,8	0,0	0,7	731,3	3953,0
Вино фруктовое (плодовое)	6 391,6	7 576,0	7,6	7,3	1 184,4	18,5

Окончание таблицы 2.20

Наименование товара	Продано, тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменения	
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.	тыс. руб.	%
Ликёрное вино	185,3	996,0	0,2	1,0	810,7	437,5
Винный напиток	2 020,4	3 423,5	2,4	3,3	1 403,1	69,4
Вина игристые и шампанские	4 361,6	6 131,0	5,2	5,9	1 769,4	40,6
ИТОГО	83 908,5	103 587,5	100,0	100,0	19 679,0	23,5

По данным таблицы 2.20 в 2016 г. наблюдается увеличение товарооборота организации на 19 679 тыс. руб., или 23,5%. Увеличение товарооборота произошло по всем позициям ассортимента товаров ООО «Лея» за исключением слабоалкогольной продукции: здесь наблюдается снижение на 17,8 тыс. руб.

Произошли изменения в ассортиментной политике организации: в структуре товарооборота наблюдается снижение доли спиртных напитков с 84,5% до 81,8% и как следствие увеличение доли винодельческой продукции с 15,5% до 18,2%. Снижение доли спиртных напитков связано с уменьшением доли такого товара как «Водка» с 73,2% до 69,8%.

Таким образом, ассортимент товаров ООО «Лея» достаточной глубокий: имеется большое количество разновидностей товаров внутри каждой товарной категории. Рост товарооборота свидетельствует о расширении деятельности ООО «Лея».

Следующим внутренним фактором роста деятельности ООО «Лея» являются его трудовые ресурсы.

В таблице 2.21 представлен анализ состояния персонала организации.

Таблица 2.21 – Анализ состояния персонала ООО «Лея»

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения от 2015 г.	
			абс.	отн.
1. Среднесписочная численность работников, чел.	26	33	7	26,9
2. ИТР, чел. всего	7	8	1	14,3
в том числе:				
- руководители	1	1	-	-
- специалисты	4	4	-	-

Окончание таблицы 2.21

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения от 2015 г.	
			абс.	отн.
- служащие	2	3	1	50,0
3. Рабочие, чел. всего	19	25	6	31,6
в том числе:				
- основные	11	15	4	36,4
- вспомогательные	8	10	2	25,0
4. Фонд заработной платы, руб.	250 740	383 478	132 738	52,9
5. Средняя заработная плата, руб.	9 644	11 621	1 977	20,5
в том числе рабочих	13 197	15 339	2 142	16,2
6. Выработка на одного работника, тыс. руб.	3 137	2 696	-441	-14,1
в том числе рабочего	4 128	3 559	-569	-13,8

По данным таблицы 2.21 трудовые ресурсы ООО «Лея» представлены следующими категориями: ИТР (руководители, специалисты, служащие) и рабочие (вспомогательные и основные).

Число принятых на работу в ООО «Лея» в 2016 году составил 7 человек или (21%), в результате чего наблюдается увеличение среднесписочной численности до 33 человек. С ростом числа принятых сотрудников естественно и увеличение фонда оплаты труда на 132 738 руб., или 52,9%. Также наблюдается рост средней заработной платы сотрудников на 1 977 руб., или 20,5%, в том числе рабочих – на 2 142 руб., или 16,2%. Однако заметно падение выработки на одного работника на 441 руб., или 14,1%, в том числе рабочего на 569 руб., или 13,8%.

Таким образом, оценка внутренних ресурсов организации позволяет сделать вывод об эффективном их использовании.

2.6 Заключительная оценка финансового состояния

По результатам проведенного анализа выделены и сгруппированы по качественному признаку основные показатели финансового положения и результатов деятельности ООО «Лея» в течение анализируемого периода.

С исключительно хорошей стороны финансовое положение и результаты деятельности организации характеризуют следующие показатели:

1) чистые активы превышают уставный капитал, к тому же они увеличились за анализируемый период;

2) значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (0,39) можно характеризовать как вполне соответствующее нормальному;

3) положительная динамика рентабельности продаж (+0,6 процентных пункта от рентабельности 1,9% за такой же период прошлого года);

4) положительная динамика изменения собственного капитала организации при том, что активы ООО «Лея» уменьшились на 2 882 тыс. руб. (на 6,6%);

5) сбытовая деятельность характеризуется сокращением статьи «Дебиторская задолженность» на 50,25%, что положительно характеризует организацию и может свидетельствовать о коррекции кредитной политики в отношении своих покупателей и других контрагентов в направлении её ужесточения;

6) превышение темпа прироста денежных средств (26,4%) над темпами прироста выручки (13,4) увеличивает ликвидность организации;

7) ускорение оборота оборотных активов позволило предприятию высвободить значительную сумму и, таким образом, увеличить объёмы продаж без дополнительных финансовых вложений, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия;

8) ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и замедление кредиторской улучшает финансовое состояние предприятия;

9) сальдо по финансовой деятельности положительное, но очень незначительное;

10) за 2016 год получена прибыль от продаж (2 194 тыс. руб.), более того наблюдалась положительная динамика по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (+696 тыс. руб.);

11) прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за 2016 год составила 1 269 тыс. руб. (+798 тыс. руб. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года);

12) рост прибыли до процентов к уплате и налогообложения на рубль выручки организации (+1,1 коп. к 1,1 коп. с рубля выручки за такой же период прошлого года);

13) превышение темпов прироста выручки (13,4%) над темпом прироста валюты баланса (-6,6%), что свидетельствует об эффективности использования имеющихся активов;

14) темп прироста чистой прибыли (169,4%) выше, чем темп прироста выручки (13,4%) - это доказательство того, что рост выручки опережает рост себестоимости, что свидетельствует о повышении эффективности организации.

С отрицательной стороны финансовое положение и результаты деятельности ООО «Лея» характеризуют следующие показатели:

1) реальный рост имущества организации не наблюдается, так как темпы прироста валюты баланса (-6,6%) не превышают темп инфляции (5,4%);

2) низкая величина собственного капитала относительно общей величины активов (39,1%);

3) низкое значение величины высоколиквидных активов (0,8%);

4) превышение темпа прироста оборотных активов (24,48%) над темпами прироста выручки (13,4%) свидетельствует о неэффективности закупочной деятельности, в частности политики управления товарными запасами;

5) замедление оборачиваемости запасов, представленных товарами, на 0,43 оборота;

6) чистые денежные средства по текущей деятельности имели отрицательное значение, что не характерно для успешного бизнеса;

7) показателем, имеющим значение на границе норматива, является следующий – не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;

8) ниже нормального значение коэффициент текущей ликвидности;

9) недостаточная рентабельность активов (3%).

Следующие 4 показателя финансового положения организации имеют критические значения:

1) значительно ниже нормативного значения коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности;

2) коэффициент абсолютной ликвидности значительно ниже нормы;

3) коэффициент покрытия инвестиций значительно ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 39% (нормальное значение для данной отрасли: 75% и более);

4) крайне неустойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств.

Таким образом, финансовое положение ООО «Лея» следует признать неустойчивое.

Поиски путей улучшения финансового состояния предприятия, являются одной из основных задач, которые стоят перед менеджментом любой компании.

2.7 Вопросы экологии

Продажа алкогольной продукции - это прибыльный бизнес, и именно поэтому процессы производства, торговли и употребления алкоголя строго контролируются и регулируются государством нашей страны. Основным документом в этой связи является Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-Ф «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» [2]. Согласно данному закону ООО «Лея» осуществляет свою деятельность на основании лицензии.

Помимо базовых лицензионных требований, сформулированы и утверждены правила реализации алкоголя, которые не только обязательны к соблюдению, но и соблюдение их строго контролируется. Соблюдать правила

реализации алкогольной продукции обязаны все без исключения подконтрольные Росалкогольрегулированию предприятия, в том числе и специализирующиеся на оптовой продаже алкогольной продукции.

Согласно правилам реализации алкоголя, напитки крепче 15% содержания спирта нельзя продавать в местах источников повышенной опасности и в местах массового скопления граждан. Под этот запрет попадают такие места, как станции метро, аэропорты, вокзалы, военные объекты и оптовые рынки продовольствия. Нельзя продавать алкоголь и на территориях, прилегающих к таким объектам. Запрещается торговля крепкими спиртными напитками с палаток, автомашин, контейнеров, с лотков, с рук, киосков и пр. объектов не стационарного размещения. ООО «Лея» выполняет данные требования продажи алкоголя.

Среди обязательных требований к предприятиям, занятым в сфере оборота алкогольной продукции, в том числе оптовой торговли, наличие стационарных помещений площадью от 50 м² для реализации алкоголя в розницу, и от 100 м² для реализации алкоголя оптом. Также к обязательным требованиям в плане оснащения торговых точек следует отнести наличие охранной сигнализации и сейфов для хранения денежной выручки и документов. В ООО «Лея» выполняются данные требования.

Что касается оптовой продажи алкоголя, то здесь ещё требуется оснащение помещения средствами предупреждения и тушения пожаров, договора со службой вневедомственной охраны, заключения МЧС и СЭС. Склады ООО «Лея» оснащены данными средствами, заключены договора со службой вневедомственной охраны, даны заключения МЧС и СЭС.

В связи с появлением контрафактной и поддельной алкогольной продукции, а также участившимися случаями отравления некачественным алкоголем, в ООО «Лея» внедрена Единая государственная автоматизированная информационная система – это всероссийская база данных, которая содержит полную информацию обо всей алкогольной продукции, произведённой в России или ввезённой на территорию нашей страны.

Оказание услуги торговли не должно вызывать ухудшения характеристик окружающей природной среды (засорённость территорий, запылённость и загазованность воздуха и т.п.).

Система санитарной очистки и уборки территории должна соответствовать установленным требованиям.

Уровень шума транспортных средств, используемых предприятием торговли, не должен превышать установленных норм.

Не допускается применение способов переработки упаковки, которые могут нанести ущерб окружающей среде (сжигание древесной, бумажной, полимерной упаковки на открытых площадках, прилегающих к территории жилых домов, промышленных предприятий, транспортных и иных коммуникаций, нефтепроводов, газопроводов; выбрасывание упаковки в лесных массивах, вблизи водоёмов, нефтепроводов, газопроводов).

При оказании услуг торговли должны обеспечиваться требования охраны окружающей среды, в том числе к территории, техническому состоянию и содержанию помещений, системам вентиляции, водоснабжения, канализации в торговых объектах согласно положениям национальных стандартов системы безопасности труда. Процесс оказания услуг торговли не должен оказывать негативного воздействия на окружающую среду.

Большое внимание в ООО «Лея» уделяется утилизации просроченной алкогольной продукции.

Руководство ООО «Лея» сначала обращается в подразделение Роспотребнадзора для проведения экспертизы просроченных товаров с целью определения возможности их утилизации или уничтожения. На основании результатов экспертизы Роспотребнадзор принимает постановление об их утилизации или уничтожении.

Согласно статье 25 Федерального закона от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» [3] владелец некачественных и (или) опасных пищевых продуктов, материалов и изделий:

а) осуществляет выбор способов и условий их утилизации или уничтожения в соответствии с требованиями нормативных либо технических документов. В случае принятия решения об уничтожении пищевой продукции владелец такой продукции обосновывает возможные способы и условия её уничтожения, которые согласовываются с органами государственного санитарно - эпидемиологического надзора. Пунктом 17 Положения установлено, что уничтожение пищевой продукции осуществляется любым технически доступным способом с соблюдением обязательных требований нормативных и технических документов по охране окружающей среды и проводится в присутствии комиссии, образуемой владельцем продукции совместно с организацией, ответственной за её уничтожение [8];

б) согласовывает с органом государственного надзора способы и условия утилизации или уничтожения продукции. в) представляет в обязательном порядке в орган государственного надзора документ либо его заверенную в установленном порядке копию, подтверждающих факт утилизации или уничтожения;

г) оплачивает расходы на экспертизу, хранение, перевозки, утилизацию или уничтожение некачественных и опасных пищевых продуктов, материалов и изделий.

Таким образом, на предприятии ООО «Лея» соблюдаются нормы законодательства по обеспечению безопасности деятельности в области экологии.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЛЕЯ»

3.1 Обоснование мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия

Оценка финансового состояния предприятия предполагает не только изучение и анализ факторов, оказывающих влияние на эффективность деятельности организации, но и разработку конкретных мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния организации с целью увеличения платежеспособности, финансовой устойчивости и сохранения финансовой независимости и конкурентоспособности в условиях рыночной экономики.

Поиски путей улучшения финансового состояния предприятия, являются одной из основных задач, которые стоят перед менеджментом любой компании.

Оценивая финансовое состояние рассматриваемой организации через абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, следует признать, что организация находится в неустойчивом финансовом положении.

В результате проведенного анализа в предыдущей главе за период с 2015 по 2016 года были выявлены тенденции, отрицательно, влияющие на финансовое состояние и платежеспособность ООО «Лея», которые характеризуются следующими фактами:

- а) низкая доля собственного капитала среди источников финансирования деятельности предприятия;
- б) крайне низкая доля высоколиквидных активов организации;
- в) очень высокая доля товарных запасов;
- г) высокая доля кредиторской задолженности;
- д) высокие управленческие расходы.

Для оздоровления финансового состояния предприятия следует провести мероприятия, рассчитанные как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу.

На предприятии необходимо ввести жесткий финансовый контроль расходования средств компании, а также постараться получить деньги с предприятий, которые имеют существенные долги перед компанией. Кроме того, в ряде случаев потребуется проведение специализированных рекламных компаний, а также более активное продвижение продукции и услуг предприятия на различные рынки.

Для увеличения оборачиваемости запасов необходима разработка оптимальной схемы закупки сырья, которая позволит сократить запасы товаров и, соответственно, увеличить их оборачиваемость.

Ускорению оборачиваемости товарных запасов будет способствовать проведение маркетинговых мероприятий: стимулирование спроса за счёт рекламы, коррекция ценовой политики; сокращение срока инкассации дебиторской задолженности за счёт цессии, факторинга, предоставления скидок, ужесточения условий договоров; разработка оптимальной схемы закупки товаров, которая позволит сократить запасы соответственно увеличить их оборачиваемость; снижение уровня запасов (выявление неликвидов в составе товаров, меры по их реализации и т. п.); внедрение новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация складирования запасов.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчётах. Ускорение оборачиваемости средств в динамике, рассматривается как положительная тенденция.

Общая схема контроля дебиторской задолженности, как правило, включает в себя несколько этапов:

Этап 1. Задаётся критический уровень дебиторской задолженности; все расчётные документы, относящиеся к задолженности, превышающей критический уровень, подвергаются проверке в обязательном порядке.

Этап 2. Из оставшихся расчётных документов делается контрольная выборка.

Этап 3. Проверяется реальность сумм дебиторской задолженности в отобранных документах. В частности могут направляться письма контрагентам с просьбой подтвердить реальность проставленной в документе или проходящей в учёте суммы.

Таким образом, чтобы эффективно управлять дебиторской задолженностью, предприятию необходимо выполнять следующие мероприятия:

а) контролировать состояние расчётов с клиентами и своевременно предъявлять иски;

б) ориентироваться на возможно большее число заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными потребителями;

в) следить за соответствием кредиторской и дебиторской задолженности.

Данное мероприятие является организационным и носит систематический характер.

Кроме того для улучшения финансового состояния ООО «Лея» предлагаются следующие мероприятия:

- расширение ассортимента;
- организация торгового зала;
- снижение управленческих расходов.

Приведём расчёты затрат для осуществления данных мероприятий.

1. Планируется ввести в ассортимент организации новую товарную группу – пивной напиток JollyJoker (напиток на основе пива) производства ООО «Ликеро-водочный завод «ОША». Данный продукт уже зарекомендовал себя на территории Красноярского края, как пользующийся спросом населения, поэтому компания - производитель активно развивает сеть дистрибьюторов, с целью охватить большую часть рынка пивных напитков.

Коктейли в ярких жестяных баночках, а теперь и в стеклянных бутылках, давно уже перестали быть новинкой на нашем рынке. И хоть и не составили они конкуренции пиву, но, тем не менее, довольно быстро нашли своего потребителя.

Рынок слабоалкогольных коктейлей интересен и компаниям, которые занимаются алкоголем и компаниям, область деятельности которых связана в первую очередь с безалкогольными напитками. Производителям алкоголя выход на рынок позволяет расширить круг потребителей за счет молодежи. Основные потребители слабоалкогольных коктейлей – это молодые люди в возрасте до от 18 до 30 лет. Такие возрастные особенности потребителей накладывают свой отпечаток на ситуацию с потреблением. Молодые люди, как правило, отличаются несформированностью пристрастий, новаторством, повышенным интересом к новинкам и веяниям моды. Кроме того, использование выстроенных дистрибьюторских сетей позволяет наладить быстрое распространение в основные торговые точки.

На основе маркетингового исследования предпочтений потребителей (число опрошенных 152 человека) сделаны следующие выводы:

- рынок слабоалкогольных напитков характеризуется высокой частотой потребления – 76% потребителей покупают их не реже 1 раза в неделю, 14% – 1 раз в 2 недели, и еще 5% – 1 раз в месяц. При этом чаще всего рассматриваемые напитки приобретают респонденты 21–25 лет.

- в качестве предпочтительного объема 61% опрошенных назвали 0,5 литра, а 34% – 0,33 литра; оставшиеся 5% предпочитают тару других, больших объемов. Предпочтения по объёму упаковки связаны с объёмом разового потребления слабоалкогольных напитков, который, для большинства опрошенных, также составляет от 0,33 до 0,5 литра.

- при этом 50% респондентов за один раз покупают только одну банку или бутылку, 45% – 2-3, и только 5% опрошенных одновременно покупают от 3 до 6 банок или бутылок. Большинство потребителей 23–25 лет – 52% – за

одну покупку приобретают 2-3 банки или бутылки, в то время как 57% участников опроса 18–22 лет не покупают сразу больше 1 банки/бутылки.

– объём одной покупки обусловлен тем, что более 50% респондентов пьют такие напитки прямо на улице. Поэтому и самым популярным местом покупки слабоалкогольных напитков являются киоски и павильоны, где коктейли приобретают 71% респондентов.

– первое место по известности бреда занимает MARTY RAY (30% опрошенных), на втором месте Jaguar (25%) и заключает тройку лидеров пивной напиток JollyJoker (20%)

– большинство опрошенных предпочитают покупать не самое дорогое, но и не самое дешёвое пиво - по цене от 50 до 80 рублей за бутылку объемом 0,5 литра.

Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение новой линейки товара в ассортимент компании ООО «Лея» будет поддерживаться спросом покупателей.

На начальном этапе сотрудничества ООО «Ликеро-водочный завод «ОША» осуществляет активную маркетинговую поддержку продукции (POS-материалы для торговых точек, программы мотивации для торговых представителей и товароведов). В условиях сотрудничества минимальный объем продаж продукции за год дистрибьютором должен составлять 3600 тыс. руб., в то же время план-график реализации товара составляется дистрибьютором самостоятельно, отталкиваясь от оценки от особенностей рынка и собственных возможностей.

В таблице 3.1. представлен план продаж продукции ООО «Ликёро-водочный завод «ОША»

Таблица 3.1 – План продаж продукции ООО «Ликеро-водочный завод «ОША»

Ассортимент	Объем продаж, тыс. руб./мес.	Объем продаж, тыс. руб./год
Пивной напиток JollyJoker «Апельсин» ж/б, 0,5 л	55,1	661,2
Пивной напиток JollyJoker «Джин-тонику» ж/б, 0,5 л	47,6	571,2

Окончание таблицы 3.1

Ассортимент	Объём продаж, тыс. руб./мес.	Объём продаж, тыс. руб./год
Пивной напиток JollyJoker «Лимон» ж/б, 0,5 л	55,1	661,2
Пивной напиток JollyJoker «Белый виноград» ж/б, 0,5 л	47,6	571,2
Пивной напиток JollyJoker «Сидр» ж/б, 0,5 л	47,3	567,6
Пивной напиток JollyJoker «Можито» ж/б, 0,5 л	47,3	567,6
ИТОГО	300	3600

Рекомендованная сбытовая надбавка на цену (в целях соблюдения уровня рекомендованного производителем) устанавливается на уровне 27%.

Таким образом, валовая прибыль ООО «Лея» от реализации данной продукции найдём по формуле:

$$ВП = \frac{P \times Y_{ссн}}{100 + Y_{ссн}}, \quad (3.1)$$

где $ВП$ – валовая прибыль, тыс. руб.;

P – объём продаж, тыс. руб./год;

$Y_{ссн}$ – средняя сбытовая надбавка, %;

$$ВП = \frac{3600 \times 27}{100 + 27} = 765,4 \text{ тыс. руб.}$$

Уровень валовой прибыли определяем по формуле:

$$Y_{ВП} = \frac{ВП}{P} \times 100\%, \quad (3.2)$$

где $Y_{ВП}$ – уровень валовой прибыли, %;

$ВП$ – валовая прибыль, тыс. руб.;

P – объём продаж, тыс. руб./год.

$$U_{\text{вп}} = \frac{765,4}{3600} \times 100\% = 21,26\%.$$

Затраты на товаропродвижение будет нести поставщик, т.е. ООО «Ликеро-водочный завод «ОША», численность персонала не изменится, а также дополнительных затрат на переоборудование складских помещений предприятия не потребуется.

Расходы на реализацию данного мероприятия включают:

– мотивацию торговых представителей – премия в размере 3% от суммы продаж, при условии выполнения плана продаж. $3600 \times 3\% = 108$ тыс. руб. в год.

– транспортные расходы, то есть расходы по доставке продукции в торговые точки (доставка транспортом поставщика до склада). На основании данных о транспортных расходах в 2016 году, средние транспортные расходы составляют 1,5-2% от суммы продажи, то есть: $3600 \times 2\% = 72$ тыс. руб.

Программы стимулирования продаж будут финансироваться поставщиком.

Общие затраты на осуществление данного мероприятия составят:

$$108 \text{ тыс. руб.} + 72 \text{ тыс. руб.} = 180 \text{ тыс. руб.}$$

Прибыль от продаж составит: $765,4 \text{ тыс. руб.} - 180 \text{ тыс. руб.} = 585,4 \text{ тыс. руб.}$

Товарный запас планируется сформировать в размере двухмесячного объёма продаж по себестоимости, то есть:

$$\frac{3600 - 765,4}{12 \text{ мес.}} \times 2 \text{ мес.} = 472,4 \text{ тыс. руб.}$$

2. Организация торгового зала.

Для организации торгового зала планируется выделение 75 м^2 от площади складского помещения. Таким образом, организация сможет реализовывать

продукцию в розницу и мелким оптом, по оптовым ценам, что привлечет ряд клиентов и появится дополнительный объём продаж.

Для осуществления данного мероприятия необходимо:

- проведение перепланировки складского помещения (затраты составят 170 тыс. руб.);
- закупка и установка торгово-технологического оборудования (затраты составят 100 тыс. руб.).

Средства на реализацию данного мероприятия планируется выделить из нераспределённой прибыли собственниками предприятия.

Рассчитаем амортизацию:

$$K = \frac{1}{n} \times 100\% = \frac{1}{10} \times 100 = 10 \text{ тыс. руб. / год.}$$

– приём на работу двух продавцов – консультантов с заработной платой в размере 15 000 руб. (с учётом взносов).

– изготовление рекламной вывески – 17 тыс. руб.

На рекламу совокупные затраты составят 95 тыс. руб., на электроэнергию 1400 руб. в месяц.

Таким образом, расчёт общих затрат на реализацию данного мероприятия представим в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Расчёт общих затрат по организации торгового зала

Наименование	Сумма, тыс. руб.
1. Перепланировка складского помещения	170,0
2. Закуп и установка торгово-технологического оборудования	100,0
3. Амортизация	10,0
4. Заработная плата продавцов	360,0
5. Изготовление рекламной вывески	17,0
6. Затраты на рекламу	95,0
7. Электроэнергия	16,8
8. ИТОГО	768,8

Планируется, что в среднем в день реализация товара составит на 27 тыс. руб. Тогда, рассчитаем годовой объём продаж с помощью торгового зала: $27 \times 360 = 9\,720$ тыс. руб.

Уровень надбавки останется на прежнем уровне. Тогда дополнительно полученная валовая прибыль составит: $9\,720 \times 24,92\% = 2\,422,2$ тыс. руб.

Рассчитаем прибыль от продаж: $2\,422,2$ тыс. руб. – $768,8$ тыс. руб. = $1\,653,4$ тыс. руб.

Таким образом, при реализации данных двух мероприятий прибыль от продаж возрастёт на: $585,4$ тыс. руб. + $1\,653,4$ тыс. руб. = $2\,238,8$ тыс. руб.

Чистая прибыль составит $1\,555,8$ тыс. руб.

Таким образом, на $1\,555,8$ тыс. руб. увеличится нераспределенная прибыль предприятия и сумма денежных средств.

3. Снижение управленческих расходов.

Для снижения управленческих расходов предлагается ввести регулирование телефонных разговоров. Мобильная связь используется для решения производственных вопросов руководством и работниками, а также торговыми представителями и заказчиками. Однако разговоры по мобильной связи не всегда связаны с производственными нуждами.

Текущие расходы организации по пользованию услугами сотовой телефонной связи включаются в себестоимость продукции как услуги связи.

Чтобы включить плату за услуги связи на себестоимость продукции, важно документально подтвердить, что эти расходы носят производственный характер.

Утвердив в трудовом договоре возможность исполнения ряда функций на дому, появляется возможность обоснования звонков с мобильного телефона. Таким образом, в случае, если сотрудник привлечён к работе в выходной или праздничный день, данные затраты на телефонные переговоры в эти дни также можно включать в расходы. В то же время, услуги сотовой связи только можно отнести к расходам в том случае, если они относятся к деятельности,

направленной на получение дохода. Их размер должен быть экономически обоснован и подтверждён документами.

Для отнесения произведенных затрат на оплату услуг сотовой связи и сокращения непроизводственных затрат предлагается:

- составить перечень должностей работников, которым в силу исполняемых обязанностей необходимо пользоваться сотовой связью;
- заключить договор с оператором на оказание услуг связи и предоставление ежемесячных детализированных счетов оператора связи по оплате телефонных разговоров;

Также, необходимо в должностных обязанностях чётко прописать, что сотрудник имеет право пользоваться сотовым телефоном исключительно в служебных целях. Таким образом, организация имеет возможность установить для сотрудников лимит расходования средств на использование сотовой связи. Превышение установленного лимита работнику необходимо возвращать за счёт собственных средств.

Годовые затраты на сотовую связь составляют 450 тыс. руб. Данная сумма связана с высокими ценами на междугородние звонки с клиентами и требует минимизации с помощью введения лимита расходования средств на пользование сотовой связью. Таким образом, лимит на каждого сотрудника будет установлен в районе 1230 руб. в месяц (по тарифному плану оператора связи), по сравнению со средним расходом за базовый год в 1500 руб. в месяц на каждого. Предложенные меры позволят уменьшить данные расходы на 18% и составят 369 тыс. руб.

Рассчитаем процент снижения управленческих расходов по формуле:

$$\mathcal{E}_{ур} = \frac{\mathcal{E}_р}{P_{Общепр} + P_{Общехоз}} \times 100\%, \quad (3.3)$$

где $\mathcal{E}_{ур}$ – процент снижения управленческих расходов, %;

$\mathcal{E}_р$ – экономия расходов, тыс. руб.;

$P_{Общепр}$ – общепроизводственные расходы, тыс. руб.;

$P_{Общехоз}$ – общехозяйственные расходы, тыс. руб.

$$\mathcal{E}_{ур} = \frac{1988}{11046} \times 100\% = 0,18\%.$$

Рассчитаем процент снижения себестоимости продукции, за базу выступает себестоимость реализованной продукции 2016 г., равная 76 573 тыс. руб. по формуле:

$$\mathcal{E}_{ур} = \frac{\mathcal{E}_P}{C_P} \times 100\%, \quad (3.4)$$

где \mathcal{E}_P – экономия расходов, тыс. руб.;

C_P – себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.

$$\mathcal{E}_{ур} = \frac{1988}{76573} \times 100\% = 0,026\%.$$

Внедрение предложенного мероприятия позволит предприятию снизить себестоимость продукции на 0,026%, или на 199 тыс. руб.

3.2 Прогнозные показатели эффективности внедрения мероприятий

Рассчитаем экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Лея». Данные представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Сводная таблица мероприятий проекта по ООО «Лея»

Вид мероприятия	Прирост объёма товарооборота, тыс. руб.	Прирост затрат, тыс. руб.	Прирост балансовой прибыли, тыс. руб.
1. Расширение ассортимента	765,4	180	585,4
2. Организация торгового зала	2 422,2	768,8	1 653,4
3. Снижение себестоимости	-	-199,0	199,0
ИТОГО	3 187,6	749,8	2 437,8

Таким образом, товарооборот предприятия после внедрения всех мероприятий увеличится на 3 187,6 тыс. руб., рост затрат при этом составит 749,8 тыс. руб., а прибыль увеличится на 2 238,8 тыс. руб.

В таблице 3.4 представлен расчёт финансовых результатов от реализации дипломного проекта по ООО «Лея».

Таблица 3.4 – Расчёт финансовых результатов от реализации мероприятий на предприятии ООО «Лея»

Показатель	Базовый год	Прогнозный год	Отклонение	
			тыс. руб.	%
Выручка от реализации, тыс. руб.	88 967,0	92 155,00	+3 188,0	3,4
Себестоимость, тыс. руб.	(76 573,0)	(77 521,0)	+948,0	1,2
Валовая прибыль, тыс. руб.	12 394,0	14 634,0	2 240,0	15,3
Коммерческие расходы, тыс. руб.	(10 200,0)	(10 293,0)	93,0	0,9
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2 194,0	4 434,0	2 240,0	50,5
Проценты к уплате, тыс. руб.	(174,0)	(174,0)	-	-
Прочие доходы, тыс. руб.	567,0	567,0	-	-
Прочие расходы, тыс. руб.	(846,0)	(846,0)	-	-
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	(1 741,0)	3981	685,0	17,2
Налог на прибыль, тыс. руб.	(472,0)	(1157,0)	685,0	59,2
Чистая прибыль, тыс. руб.	1 269,0	2 824,0	1 555,0	55

По данным расчётов с учётом мероприятий организация получит прибыль от продаж на 2 240 тыс. руб. больше. Увеличится как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 3 188 и 948 тыс. руб. соответственно). Причем в процентном отношении изменение выручки (+3,4%)

опережает изменение расходов (+1,2%). Чистая прибыль с учётом проведённых мероприятий вырастет вдвое.

Далее в таблице 3.5 рассчитаем анализ относительных показателей ликвидности рассматриваемого предприятия ООО «Лея» с учётом рекомендаций.

Таблица 3.5 – Сравнение показателей ликвидности до и после результатов от реализации мероприятий на предприятии ООО «Лея»

Показатель	Базовый год	Прогнозный год	Отклонение
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	10 040,0	10 650,0	+610,0
Денежные средства, тыс. руб.	316,0	1 871,0	+2 075,0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,05	+0,03
Коэффициент быстрой ликвидности	0,55	0,75	+0,2
Коэффициент текущей ликвидности	1,64	2,25	+0,61

Как видно из таблицы, реализация данных мероприятий позволит увеличить коэффициент абсолютной ликвидности на 0,03 пункта, коэффициент быстрой ликвидности на 0,2 пункт и коэффициент текущей ликвидности на 0,61 пункт.

По анализу результатов, приведённых в таблице 3.5 можно сделать вывод, что все показатели имеют тенденцию улучшения от реализации каждого мероприятия, что свидетельствует об улучшении платежеспособности предприятия, финансовой устойчивости и, как следствие, финансового состояния в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Своевременная и регулярная оценка финансового состояния предприятия является одним из главных факторов успешной деятельности предприятия.

В работе требовалось на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия оценить его финансовое состояние и разработать мероприятия по его улучшению.

Подводя итог исследованию, касающемуся теоретических основ оценки финансового состояния предприятия, нами сделан вывод о том, что финансовое состояние коммерческой организации – это комплексная экономическая категория, которая проявляется в способности предприятия финансировать свою деятельность, и характеризуется обеспеченностью организации финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального его функционирования, целесообразностью их размещения, интенсивностью и эффективностью их использования, отражающаяся через систему показателей в его платежеспособности и финансовой устойчивости.

Финансовое состояние предприятия подвержено воздействию целого комплекса факторов внутренней и внешней среды, которые могут привести предприятия к устойчивому (нормальному, надёжному) финансовому состоянию, так и к неустойчивому (неудовлетворительному) финансовому состоянию.

Качество выбранной методики финансового состояния предприятия существенно влияет на процессы управления организацией и выживаемость фирмы, а также на принятие управленческих решений.

Анализ современной литературы показал, что в настоящее время существует множество методических подходов к оценке финансового состояния организации, которые, несмотря на всё своё многообразие, по содержанию не противоречат, а скорее дополняют и обобщают друг друга. Все подходы к оценке финансового состояния предприятия схожи в том, что включают в себя ряд таких важных элементов, как анализ структуры

бухгалтерского баланса, анализ финансовой устойчивости и рентабельности, оценка деловой активности и платежеспособности предприятия.

Оценивая финансовое состояние организации посредством анализа динамики, структуры имущества и источников его формирования следует признать финансовое положение ООО «Лея» как неустойчивое.

Анализ активов и пассивов ООО «Лея» показал, что стоимость имущества предприятия за период 2015 – 2016 гг. снизилась на 2 882 тыс. руб., или 6,6%. Отрицательная динамика суммы активов вызвана в большей степени уменьшением оборотных активов на 2 850 тыс. руб., или на 6,5%. Кроме этого отрицательная динамика суммы активов стала результатом уменьшения внеоборотных активов на 32 тыс. руб., или на 43,2%.

Низкий удельный вес внеоборотных активов (0,1%) и значительный удельный вес оборотного капитала (99,9%) типичен для торгового предприятия.

Структура пассивного капитала ООО «Лея» также характерна для торговой организации: низкий удельный вес собственного капитала (39,1%) и значительная доля заёмного капитала (60,9%).

Финансовое состояние организации можно оценивать как неустойчивое в связи с низким удельным весом собственного капитала. Низкий удельный вес собственного капитала в валюте баланса указывает на преобладание в источниках финансирования текущих обязательств.

Таким образом, рассматривая стратегию финансирования организации через удельные веса источников финансирования в валюте баланса, можно заметить, что стратегия достаточно рискованна.

Оценивая финансовое состояние рассматриваемой организации через абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, следует признать, что организация находится в неустойчивом финансовом положении. Так показателем, имеющим значение на границе норматива, является следующий – не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения. Ниже нормального значение коэффициент текущей

ликвидности. Значительно ниже нормативного значения коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности. Коэффициент абсолютной ликвидности значительно ниже нормы. Коэффициент покрытия инвестиций значительно ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 39% (нормальное значение для данной отрасли: 75% и более). Крайне неустойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств.

Таким образом, по результатам практического исследования финансово-хозяйственной деятельности ООО «Лея», основным направлением деятельности которого является оптовая торговля алкогольной продукцией, установлено, что предприятие находится в неустойчивом финансовом положении.

С целью улучшения финансового состояния предприятия в работу были предложены следующие мероприятия: расширение ассортимента; организация торгового зала; снижение управленческих расходов.

Далее была выполнена оценка эффективности разработанных мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Лея», по результатам которой было выяснено, что вышеописанные мероприятия повлияют на повышение финансовой устойчивости и ликвидности предприятия, а, значит, и на улучшение финансового состояния предприятия.

Оценка эффективности разработанных мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Лея» показала, что при реализации мероприятий коэффициент абсолютной ликвидности повышается на 0,03 пункта, коэффициент быстрой ликвидности – на 0,2 пункта. При этом наблюдается также увеличение коэффициента текущей ликвидности на 0,61 пункт.

Следовательно, применение данных мероприятий эффективно.

Таким образом, с помощью решения поставленных задач была достигнута цель работы: проведена оценка финансового состояния конкретного предприятия на основе анализа его финансово-хозяйственной деятельности и разработаны основные направления улучшения его финансового состояния.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

ООО – Общество с ограниченной ответственностью

ДЗ – дебиторская задолженность

КЗ – кредиторская задолженность

ДС – денежные средства

К-т – коэффициент

СОС – собственные оборотные средства

ст. – статья

ИТР – инженерно-технический работник

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ ред. от 03.07.2016. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции [Электронный ресурс] : федер. закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ ред. от 03.07.2016. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. О качестве и безопасности пищевых продуктов [Электронный ресурс] : федер. закон от 02.01.2000 № 29-ФЗ ред. от 13.07.2015. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций) [Электронный ресурс] : приказ министерства экономики РФ от 01.10.1997 № 118. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса [Электронный ресурс] : распоряжение ФУДН при Госкомимуществе РФ от 12.08.1994 № 31-р ред. от 12.09.1994. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
6. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций [Электронный ресурс] : приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 № 16. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
7. Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 855.

// Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

8. Об утверждении Положения о проведении экспертизы некачественных и опасных продовольственного сырья и пищевых продуктов, их использования или уничтожении [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 29.09.1997 № 1263 ред. от 05.06.2013. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

9. Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

10. Бариленко, В. И. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / В. И. Бариленко и др.; под ред. В. И. Бариленко. - М. : Издательство «Омега-Л», 2009. - 414 с.

11. Артёменко, В. Г. Экономический анализ: учеб. пособие / В. Г. Артёменко, И. В. Беллендир. – М. : КНОРУС, 2013. – 288 с.

12. Баканов, М. И. Теория экономического анализа. Учебник / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет ; под ред. М. И. Баканова. - 5 - е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2009. - 536 с.

13. Банк, В. Р. Финансовый анализ : учеб. пособие / В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина. – М. : ТК Велби, изд-во Проспект, 2009. – 352 с.

14. Бочаров, В. В. Финансовый анализ. Краткий курс / В. В. Бочаров. - СПб. : Питер, 2009. - 240 с.

15. Васильева, Л. С. Финансовый анализ: учебник / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. - М. : КНОРУС, 2010. – 816 с.

16. Вахрушина, М. А. Анализ финансовой отчётности: учебник / Под ред. М. А. Вахрушеной. – М. : Инфра – М, Вузовский учебник, 2011. – 31 с.

17. Галицкая, С. В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятия: учеб. пособие / С. В. Галицкая. - М. : Эксмо, 2011. - 652 с.
18. Грачев, А. В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: учеб. - практ. пособие / А. В. Грачев. - М. : Дело и сервис, 2011. – 192 с.
19. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. - М. : Дело и Сервис, 2012. - 384 с.
20. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. - М. : Издательство «Омега-Л», 2011. - 350 с.
21. Жулега, И. А. Методология анализа финансового состояния предприятия : монография / И. А. Жулега. СПб. : ГУАП, 2006. - 235 с.
22. Климова, Н. В. Экономический анализ / Н. В. Климова. - СПб. : Питер, 2012. - 200 с.
23. Когденко, В. Г. Экономический анализ: учеб. пособие / В. Г. Когденко. - М. : Юнити-Дана, 2011. - 399 с.
24. Войтоловский, А. П. Комплексный экономический анализ предприятия / Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина. - СПб. : Питер, 2013. - 256 с.
25. Лукаш, Ю. А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути её повышения : учеб. пособие / Ю. А. Лукаш. - М. : Флинта, 2012. - 279 с.
26. Любушин, Н. П. Экономический анализ / Н. П. Любушин. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.
27. Маркин, Ю. П. Экономический анализ: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика и другим эконом. специальностям / Ю. П. Маркин. - Изд. 2-е стер. - М. : Издательство «Омега - Л», 2010. - 450 с.
28. Медведева, О. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной

деятельности : учеб. пособие / О. В. Медведева, Е. В. Шпилевская, А. В. Немова. - М. : Высшее образование, 2010. - 454 с.

29. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2015. - 572 с.

30. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Т. А. Пожидаева. - М. : КНОРУС, 2011. - 320 с.

31. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Г. В. Савицкая. - Минск: РИГТО, 2012. - 367 с.

32. Селезнёва, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учеб. пособие для вузов / Н. Н. Селезнёва, А. Ф. Ионова. - Изд. 2-е, перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 639 с.

33. Черненко, А. Ф. Анализ финансовой отчётности: учеб. пособие / А. Ф. Черненко, А. В. Башарина. - Ростов - н/Дону : Феникс, 2010. - 214 с.

34. Чечевицына, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / Л. Н. Чечевицына, К. В. Чечевицын. - Изд. 6-е перераб. и доп. - Ростов н/Дону : Феникс, 2013. – 368 с.

35. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа: учебник / А. Д. Шеремет. - М. : ИНФРА-М, 2011. - 352 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ